

anales de la universidad de alicante. facultad de ciencias económicas y empresariales

REVISTA DE ECONOMIA

DUARTE CARBALLO, Agustín
HERRERO BLANCO, Carmen
VILLAR NOTARIO, Antonio
JIMENEZ RANEDA, Ignacio
PEDREÑO MUÑOZ, Andrés
PUIG ANDREU, José Vicente
RUIZ BRAVO de MANSILLA, Gumersindo
VILLAMIL, Armando

ECONOMIA REGIONAL Y DEL PAIS VALENCIANO

GISBERT GARCIA, Juan Antonio
MARTINEZ ESTEVEZ, Aurelio
SANCHEZ AYUSO, M.
SEVILLA JIMENEZ, Martín
SUCH PEREZ, Diego
YBARRA PEREZ, Josep Antoni

SOCIOLOGIA E HISTORIA

CONEJERO MARTINEZ, Vicente
GALTUNG, Johan
OLTRA, Benjamín
TORTOSA BLASCO, José M.º



ANALES DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Nº 1

1982

ANALES DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

CONSEJO DE REDACCION

Director : D. Gumersindo Ruíz Bravo de Mansilla

Secretario : D. Ignacio Jiménez Raneda

Vocales : D. Eliseo Fernández Centeno
D^a. Carmen Herrero Blanco
D. Benjamín Oltra y Martín de los Santos
D. Andrés Pedreño Muñoz
D. Diego Such Pérez
D. Juan Antonio Viedma Castaño
D. Antonio Villar Notario

SECRETARIADO DE PUBLICACIONES DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

Dep. Legal A-898 - 1.982

Imprés per Cooperativa Gráfica Punt i Ratlla • 454641 • Elx.—

INDICE

REVISTA DE ECONOMIA

Pág.

DUARTE CARBALLO, Agustín, "El conflicto ahorro-inversión y su impacto en la financiación del crecimiento".	7
HERRERO BLANCO, Carmen y VILLAR NOTARIO, Antonio, "Análisis de la estabilidad dinámica en una economía con precios rígidos".	37
JIMENEZ RANEDA, Ignacio, "Elementos para una crítica del modelo HOS de comercio internacional".	75
PEDREÑO MUÑOZ, Andrés, "Análisis crítico de algunos factores económicos en la teoría de las migraciones".	117
PUIG ANDREU, José Vicente, "La economía de la empresa como ciencia: delimitación de su objeto material, formal y contenido".	189
RUIZ BRAVO de MANSILLA, Gumersindo y VILLAMIL, - Armando, "Criterios socioeconómicos y de elección pública en el análisis del medio ambiente".	273

ECONOMIA REGIONAL Y DEL PAIS VALENCIANO

GISBERT GARCIA, Juan Antonio, "Las Cajas de Ahorros en el marco del estado autonómico".	323
MARTINEZ ESTEVEZ, Aurelio, "Un polémico proyecto - de reparto de la inversión pública: El F.C.I.".	345
SANCHEZ AYUSO, M., SEVILLA JIMENEZ, Martín y SUCH PEREZ, Diego, "Efectos de la dimensión de las empresas para la elaboración de la política económica".	363

	<u>Pág.</u>
SEVILLA JIMENEZ, Martín, "Sobre los efectos de la reestructuración industrial en la planificación - urbana y comarcal: el caso del valle del Vinalopó.	435
YBARRA PEREZ, Josep Antoni, "El subsector del calzado: consideraciones en torno a su estructura <u>pro</u> ductiva".	461

SOCIOLOGIA E HISTORIA

CONEJERO MARTINEZ, Vicente, "La contrarevolución - bajo Fernando VII".	491
GALTUNG, Johan, "Tipologías de la violencia".	531
OLTRA, Benjamín, "La perspectiva y el conocimiento".	571
TORTOSA BLASCO, José M ^a , "Economía, política y <u>cul</u> tura: observaciones sobre la reciente historia <u>es</u> pañola".	587

PRESENTACION

Esta publicación, que aparece bajo el título de "Anales" de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Alicante, es una muestra de la actividad investigadora que se desarrolla en este Centro. En efecto, todos los artículos que aquí figuran han sido escritos por profesores vinculados a la Facultad, -- algunos en colaboración con distinguidos profesores de -- otras Universidades.

La diversidad de temas que puede encontrarse en estas páginas es reflejo de las distintas materias que se imparten en la carrera de Ciencias Económicas y Empresariales, y que incluye tratamientos históricos, sociológicos, matemáticos y jurídicos. Por otra parte, no se descuida la realidad más próxima a nosotros y por ello algunos trabajos se refieren a problemáticas concretas del País Valenciano o la economía alicantina.

Sin embargo, por muy legítimo que sea el interés de ocuparse de estas cuestiones locales y el de las disciplinas que se integran en el ámbito de la Economía, lo que proporciona valor, a nuestro juicio, al presente volumen, es que incorpora un fuerte contenido de análisis económico, que es en definitiva lo que debe constituir el centro de preocupación de nuestra investigación y tareas docentes.

Numerosas personas han contribuido a que esta -
publicación fuera posible; de entre ellas hay que destacar
al profesor Ignacio Jiménez Raneda, que ha dedicado buena
parte de su valioso tiempo a la tarea, no siempre gratifi-
cante de corregir y ordenar el material.

La publicación de este volumen es una actividad
más, que viene a añadirse a las llevadas a cabo en el pre-
sente curso 1981/1982. Es realmente una gran satisfacción
comprobar que de una Facultad de tan reciente creación, -
puedan surgir trabajos como éstos, lo cual no es sino un
motivo de ánimo que ha de llevarnos a superar estos -
"Anales" en sucesivas ediciones.

Gumersindo Ruiz

Alicante, Junio 1982

REVISTA DE ECONOMIA

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº1, 1982

EL CONFLICTO AHORRO - INVERSION Y SU IMPACTO

EN LA FINANCIACION DEL CRECIMIENTO:

UN ENFOQUE ALTERNATIVO

AGUSTIN DUARTE CARBALLO

Dptº. de Política Económica

I N T R O D U C C I O N

El propósito de este artículo es aclarar con cierto detalle la relación de causalidad que subyace en la simple ecuación de identidad macroeconómica que dice que en equilibrio el ahorro es igual a la inversión. Quizá, a primera vista, parecería que hay poco que discutir sobre algo que parece obvio. Pero en realidad esto no es así; pues no sólo hay distintos conceptos y definiciones al respecto, sino que también, como es lógico, estas discrepancias han dado lugar a distintas medidas de política económica con similares consecuencias sobre la tasa general de crecimiento económico, la distribución del ingreso y el nivel de empleo.

Concretamente, la proposición central que vamos a analizar se refiere a si es el ahorro el que determina la inversión, o si por el contrario, la inversión es una variable independiente cuya realización genera los ahorros necesarios ex-post para su financiación. Como veremos, ésta es una vieja discusión cuyo punto de partida se remonta a la llamada "Revolución Keynesiana" (1). En la actualidad también, frente al problema general de la disminución en la tasa agregada de inversiones -rasgo distintivo de la actual crisis mundial-, muchos economistas observan a la escasez de ahorros como el problema ex-ante que obstaculiza la finanan

ciación de las inversiones (2). Por otra parte, a la hora de definir el concepto AHORRO e INVERSION, parece que no hay acuerdo general entre gran parte de los economistas - (3).

Es evidente entonces, que este tipo de cuestiones plantean de inmediato la necesidad de reafirmar los - conceptos intervinientes y aclarar, a partir de una definición apropiada, sus implicaciones en términos de la financiación del crecimiento económico. Puesto que éste es el objetivo principal de este trabajo, en adelante pondremos especial atención a los factores que realmente intervienen en las decisiones de producción e inversión. Asimismo, conviene aclarar que aquí, simplemente nos referiremos al contexto de las economías semi-industrializadas (4), y en particular, a la de los países latinoamericanos.

De acuerdo con el argumento que intentamos presentar, este trabajo será desarrollado de la siguiente -- forma; en primer lugar, se mostrará, aunque muy brevemente, la magnitud del problema que intentamos discutir. En segundo lugar, presentaremos la discusión que sobre este aspecto mantuvo J.M.Keynes frente a sus predecesores los economistas clásicos. En tercer lugar veremos algunos argumentos actuales, tales como el monetarismo y la posición de los intermediarios financieros; y por último, intentaremos proponer una visión alternativa sobre los aspectos que, en nuestra opinión, serían prioritarios para una valoración apropiada de la magnitud del problema.

UBICACION DEL PROBLEMA

El aspecto que nos interesa discutir es el relacionado con la financiación del crecimiento económico, en las economías semi-industrializadas. En este sentido, para situar éste tipo de problemática, veamos entonces la evolución -- que ha tenido el endeudamiento de éstas economías con relación al aumento de la renta nacional y los problemas que ello plantea.

Desde la época de la Gran Depresión en adelante, los - países latinoamericanos, y los más grandes en particular, - han experimentado una tasa de acumulación relativamente alta a pesar de la crisis por la que atravesaban los países - desarrollados. Esta tendencia, por cierto, se acentúa desde mediados de los años sesenta (5). Sin embargo, es sabido - que esta tasa de crecimiento continuo estuvo acompañada, en todo momento, por un aumento sustancial en el grado de en--deudamiento; ya sea en términos del déficit comercial, como así también por la enorme deuda externa acumulada a lo lar--go de todo el período. Es así que, por la dificultad de a--tender con recursos propios a esta deuda, la mayoría de éstos países han debido recurrir al crédito externo para su financiación, por medio del Estado y el sistema bancario - internacional. Como es indudable, la evolución de esta deu

da y su pago posterior han afectado seriamente el proceso - de ajuste que éstas economías podían alcanzar con las nuevas condiciones que imponen su equiparación e integración a escala internacional.

Con el fin de tener una idea, aunque muy general, sobre la dimensión del problema, veamos algunas cifras globales de endeudamiento de los países más importantes (6).

<u>AÑO</u>	<u>BILLONES DE DOLARES</u>
1955	3.3
1963	7.8
1970	12.9
1978	74.0

Como elemento adicional cabe destacar que en 1970, el monto de la deuda externa representó 14.0% de la renta nacional y en 1978, dicha participación se elevó al 24,5%.

Como dijimos, sobre éstos datos han surgido distintas interpretaciones y desacuerdos; aunque en su mayoría, pensamos, que la falta de claridad y precisión acerca de la conexión entre financiamiento (interno y externo) y la acumulación de capital es lo que realmente predomina. Este es el aspecto principal sobre el cual nos ocuparemos a lo largo de este trabajo (7).

KEYNES Y LOS ECONOMISTAS CLASICOS :

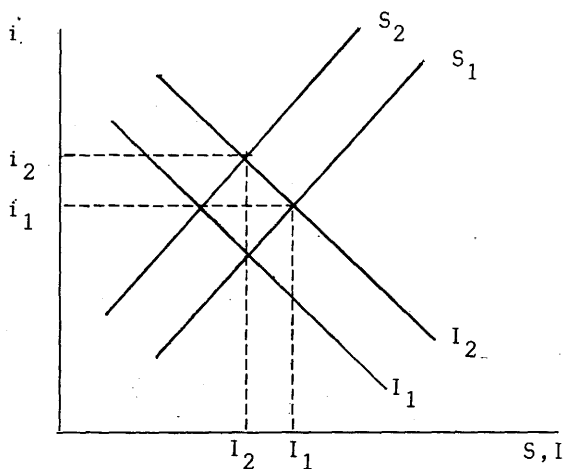
En este apartado simplemente nos centraremos en un aspecto crítico que por nuestro tema merece ser destacado históricamente. Este aspecto es el concepto original keynesiano - referente al ahorro y la inversión y su diferencia con respecto a la postura generalizada de los economistas pre-keynesianos. Asimismo, debe tenerse en cuenta que la visión clásica que aquí presentaremos corresponde a la opinión de un conjunto de economistas del siglo XIX, y principios del XX, acerca del funcionamiento general de las economías capitalistas (8).

El argumento central de los economistas clásicos dice que a largo plazo, la producción y la renta global de la economía siempre tienden hacia una situación de equilibrio con plena utilización de los factores de la producción -- trabajo y capital --. En este contexto, cualquier situación de crisis en la que hubieran productos sin vender o desempleo, se explicaba como situaciones coyunturales o temporales que las mismas fuerzas del mercado tenderían a restituir.

En nuestro caso particular, el modelo clásico sencillo supone que la decisión a ahorrar da siempre lugar a la financiación de un volumen igual de gastos de inversión. Como dice B.J. Moore (1977) :

"Un aumento del ahorro da lugar a un aumento de la oferta de fondos aumentando la demanda de bienes de inversión" (p. 430).

Uno de los supuestos de éste enfoque es que el tipo de interés es flexible y fluctúa de acuerdo con los cambios en la propensión a ahorrar e invertir. Esto puede verse claramente con la ayuda del siguiente gráfico,



$$S = f(i); \quad \frac{dS}{d(i)} > 0$$

$$I = f(i); \quad \frac{dI}{d(i)} < 0$$

En este gráfico representamos el tipo de interés en el eje vertical y el ahorro planeado y la inversión planeada en el eje horizontal. En equilibrio, el ahorro planeado es igual a la inversión planeada, y mientras el ahorro está positivamente relacionado con el tipo de interés, éste último y la tasa de inversión están negativamente relacionados. Es decir, a mayor tasa de interés mayor será la propensión a ahorrar, y por otra parte, el aumento del costo de financiación hará disminuir la tasa de inversión. También se supone que el tipo de interés es siempre positivo, pues los propietarios de riqueza siempre esperan obtener algún rendimiento por mantener dinero. Otro de los supuestos relevantes es que las empresas y las familias demandan dinero solo con fines de transacción, de modo tal que cualquier exceso por encima de las necesidades normales de transacción sería mantenido bajo cualquier otra forma, por ejemplo, obligaciones, acciones, u otros activos financieros que tuvieran algún rendimiento positivo. En suma, la principal proposición de este enfoque afirma que el mercado financiero asegurará que el ahorro planeado coincida con la inversión planeada; y cualquier situación de exceso del ahorro con respecto a la inversión sería corregida por cambios en la tasa de interés.

Las consideraciones que hace Keynes acerca del dinero y la tasa de interés representan un verdadero aporte crí-

tico a la teoría tradicional de los economistas clásicos. El concepto del dinero tiene lugar en un mundo incierto donde - poco o nada se sabe acerca del futuro; el dinero entonces a parece como el vínculo entre el presente y el futuro. El mercado de dinero está compuesto de un lado por la oferta monetaria, a cargo de las autoridades monetarias; por el otro, la demanda de dinero por parte del público. Esta última, a diferencia de la opinión de los clásicos responde a tres motivos fundamentales: transacción, precaución y especulación. Es decir, los individuos no sólo demandan dinero para gastarlo -- inmediatamente en las transacciones cotidianas, sino que también pueden disponer de él como reserva líquida o atesoramiento. Con esto, es evidente que tanto el concepto de incertidumbre como así también el concepto más amplio del dinero (precaución y especulación), no había sido tenido en cuenta por los economistas clásicos y por lo tanto constituye un aporte a la teoría económica.

Ahora, con éste nuevo concepto del dinero cambia la idea tradicional clásica donde todo ingreso o renta es gastado y por lo tanto, que toda oferta crea su demanda. A partir de Keynes, esta idea deja de tener validez. Pues, los individuos también pueden ahorrar parte de sus ingresos como reserva de valor y en consecuencia, afectar el nivel de renta y producción. Es decir, el ahorro significa menor consumo, y así, una menor demanda global que afectará la producción y el ni-

vel de las inversiones. Este es el aspecto que más nos interesa destacar y sobre el cual volveremos luego; pues, como se verá, la claridad de este concepto y su orden causal tal como lo definió Keynes, fue diluido y tergiversado con el correr del tiempo (9).

Por último, merece destacarse que esta nueva definición del dinero también lleva a Keynes a cuestionar el principio clásico de flexibilidad en la tasa de interés. Según él, no existe ninguna razón por la cual a largo plazo la tasa de interés deba ajustarse a la relación de igualdad entre el ahorro planeado y la inversión planeada. Pues, el tipo de interés puede mantenerse fijo o constante, aún cuando la demanda global y la oferta global hubieran cambiado. Este es el concepto conocido como la "trampa de liquidez", que afirma la existencia de un tope por debajo del cual la tasa de interés no puede bajar (10).

ALGUNAS POSTURAS RECIENTES:

Retomemos el problema originalmente planteado. En primer lugar hemos mencionado la falta de precisión que a veces aparece al definirse los conceptos de consumo, ahorro, e inversión. Luego, también dijimos que este problema en parte explica las interpretaciones erróneas que existen sobre un aspecto crucial.

importancia: la financiación del desarrollo. En este sentido, a continuación presentaremos un caso representativo de tales definiciones como así también algunas de las medidas de política económica que de ellas se desprenden.

A veces en la literatura económica nos encontramos con definiciones tales como la siguiente (11):

Consumo es el valor de aquellos servicios consumidos -- (destruídos) durante un período de tiempo. El ahorro por tanto, es la parte del ingreso que no se consumió en dicho período. Es indudable, pensamos, que éstas definiciones pueden acarrear serias dificultades de interpretación. Por ejemplo, en esta definición de consumo se contabilizarían las amortizaciones de maquinarias más las compras de bienes no durables de un cierto período. Como veremos más adelante, en nuestra opinión el fondo de amortizaciones que contabilizan las empresas es una forma de ahorro (12). Asimismo, el concepto de ahorro antes mencionado puede incluir la compra de un automóvil por parte de las familias o las empresas, excepto en la parte correspondiente a amortizaciones que como dijimos constituyen una cuenta de consumo. Por cierto, estas definiciones pueden sorprender a cualquier empresario, quién pensará que comprando un - automóvil es una forma de ahorro. Con esto, no sólo queremos decir que éstos conceptos así definidos tienen serias consecuencias en términos de política económica, sino que también son poco operativos para el empresario in

dividual.

El problema con éstas definiciones es más grave aún cuando observamos sus consecuencias en términos de política económica, y concretamente nos referimos al orden causal que habitualmente se le otorga. Por ejemplo, en el caso particular de las economías semi-industrializadas, los máximos exponentes de la visión intermediacionista(13) opinan que la falta de inversiones se debe esencialmente a la insuficiencia de ahorros. Luego, el objetivo de política económica coherente con este presupuesto consiste en dar prioridad al rol del sistema bancario y los intermedios financieros con la idea de facilitar el acceso al crédito para motivos de inversión. Como se ve, este argumento equivale a decir que el ahorro determina la inversión. (14).

De manera similar, aunque con premisas muy distintas se expresa el conocido modelo de "Two-Gap Theory (15): - pues, en su caracterización del problema la conclusión que se desprende también reconoce la insuficiencia de ahorros para la expansión de las inversiones. Sin embargo, a pesar de la coincidencia que ambos modelos postulan sobre la escasez de ahorros, la diferencia principal estriba en las recomendaciones de política económica que formulan.

Para comprender las recomendaciones del modelo Two-Gap que aquí nos referimos, creemos conveniente explicar,

aunque muy brevemente, las premisas básicas del mismo. Como se sabe, el punto de referencia es el habitual déficit en la balanza comercial de los países en desarrollo. En dicho déficit se tienen en cuenta el peso y la composición de las importaciones y exportaciones, donde aparece evidente que la debilidad de las exportaciones (básicamente bienes primarios), no alcanza para financiar el monto de las importaciones (bienes de capital e insumos, y artículos de consumo suntuario). Esta brecha (Gap) aparece entonces como el principal obstáculo para el desarrollo de la economía, la cual, en otras palabras, se traduce en la escasez de divisas para importar aquellos bienes necesarios para la industria. Con este argumento entonces, las recomendaciones sugeridas son la apertura de la economía a empresas de capital extranjero o el recurso al crédito externo. No obstante, dado los límites de este trabajo no discutiremos aquí las recomendaciones que acabamos de mencionar (16), pues sólo queremos destacar el papel determinante que se le asigna al ahorro en el crecimiento económico.

UNA VISION ALTERNATIVA

Hasta ahora vimos algunas de las posturas más conocidas que, sobre el tema que tratamos, reconocen cierto grado de coincidencia. En particular, el aspecto de coincidencia

más notorio es que, de una manera u otra, se acepta como válida la proposición acerca del papel determinante de la tasa de ahorros en la financiación de las inversiones en las economías semi-industrializadas se debe esencialmente a la ESCASEZ de ahorros para financiar la tasa de crecimiento adecuada de la economía. También vimos que las consecuencias inmediatas de éstos enfoques son evidentes, pues atribuyen al sector bancario o financiero un rol fundamental en la movilización de fondos para motivos de inversión; tal es el caso de los intermediarios financieros (Mackinnon, 1973), o de quienes opinan que el recurso al crédito externo puede amortiguar la escasez de ahorros (IBRD, 1980)

En nuestra opinión, como dijimos, éstos argumentos adolecen de un tratamiento inadecuado de las variables intervinientes. Así, en este sentido retomamos el antiguo concepto Keynesiano sobre la independencia de las decisiones de inversión, para concluir diciendo que es la tasa de inversión la que - en última instancia, determina la tasa de ahorros - necesaria para su financiación. Más aún, también afirmaremos que el principal obstáculo en la expansión de las inversiones debe buscarse en las expectativas de rentabilidad planeada por los empresarios por un lado y la oferta de insumos necesarios para la producción por el otro.

En la exposición de este argumento en primer lugar definiremos los conceptos relativos a consumo, ahorro e inversión; luego situaremos a la empresa como el centro neurálgico donde se determinan las decisiones de inversión y en consecuencia, constataremos el rol del sistema financiero o bancario. Este último, como veremos, por su relación con la circulación de fondos, influye pero no determina las decisiones de inversión. En rigor, su papel es actuar como un instrumento de la política crediticia del gobierno.

El punto de partida para una correcta definición de las variables que pretendemos utilizar es la simple ecuación de identidad macroeconómica del sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas (17).

OFERTA AGREGADA : $Y + M$

DEMANDA AGREGADA: $I + C - X$

siendo, $Y = C + S$

$$I = S + (M - X)$$

donde;

Y: es la renta nacional

C: consumo agregado

M: son las importaciones

S: ahorro agregado

X: son las exportaciones

I: inversión agregada

No obstante para simplificar el análisis nos limitaremos al caso de una economía cerrada.

Aunque los conceptos y definiciones arriba mencionados son de gran utilidad para nuestros propósitos es pecíficos, con el fin de alcanzar una comprensión exhaustiva y de conjunto también debemos tener en cuenta la usual distinción microeconómica entre el comportamiento de las familias por un lado y el de las empresas por el otro (18). La importancia de esta distinción radica esencialmente en que son las empresas -o mejor dicho los directivos de la misma-, quienes tienen a su cargo las decisiones de inver tir y producir. Este es precisamente el aspecto más impor tante que creemos debe tenerse en cuenta. Pues, simplemen te el hecho de considerar las magnitudes macroeconómicas, independientes de las decisiones microeconómicas, da lugar a predicciones que pueden resultar incoherentes con los - objetivos de política económica.

En el contexto de una economía de mercado monetaria, los empresarios organizan su producción los consumidores sus compras por medio del dinero que vincula la - esfera de la producción con su realización o venta. Así - tanto los ingresos de las familias como el de las firmas se expresa básicamente en un medio general de pago que -- permite disponer sobre el consumo y la producción de un cierto flujo de bienes de la industria: EL CONSUMO por par te de familias entonces, es la porción del ingreso que se gas

ta en bienes de la industria; y el ahorro será aquella parte de los ingresos que no se consumió. Por el lado de las empresas, sus ingresos (19) están representados por las ventas netas menos los costos incurridos en sueldos y salarios, materias primas, intereses, etc. Una parte de éstos ingresos es transferido a los rentistas (familias) a través de dividendos. El remanente de ingresos menos deducciones son las ganancias retenidas y las depreciaciones - que constituyen el AHORRO BRUTO DE LAS EMPRESAS . Nótese que el ahorro bruto de las empresas no implica que necesariamente sea gastado en la producción corriente de otros sectores de la industria.

Con éstas premisas estamos en condiciones de observar el destino y las consecuencias reales de la utilización del ahorro interno de las empresas. En verdad, los directivos de las mismas pueden tomar dos tipos de decisiones que son enteramente independientes entre sí; (i) utilizar el ahorro para la compra de maquinarias y equipos, o bien (ii) no gastar tal ahorro en la compra de materias primas, pago de salarios, intereses, dividendos, etc. Por consiguiente, si las compras agregadas de las empresas en bienes de capital es igual al ahorro ($I=S$), bruto de las mismas, equivale a decir que las firmas financian íntegramente sus inversiones con fondos internos (20) propios. -

Luego, si las inversiones superan al ahorro ($I>S$), ello explica que las empresas recurren al crédito externo (21).

Pero sí por el contrario, las inversiones son inferiores al ahorro, entonces la situación es clara: habrá desempleo y recesión si los consumidores no aumentan su consumo.

Después de aclarar, o por lo menos de situar en su entera dimensión el concepto de ahorro, estamos en condiciones de emitir una primera conclusión que, por cierto, ya estaba explícitamente mencionada en el aporte crítico de J.M. Keynes (22). Queremos decir simplemente que siendo consistente con la definición aquí vertida, parece obvio que las medidas de política económica por parte del gobierno que intentan fomentar el ahorro, afectarán de manera adversa la producción de bienes de consumo (durables y no durables), y simultáneamente el empleo y las inversiones del sector de bienes de capital; o en otras palabras, se verá disminuir la tasa de acumulación de capital y de crecimiento económico.

Para completar las formalidades conceptuales, nos queda por definir de qué dependen las decisiones de inversión. Pues, pensamos que una valoración precisa de éste aspecto, no sólo será de ayuda en un sentido teórico explicativo, sino que también a efectos de la política económica; dado el carácter que ha tomado en el marco de la crisis económica actual.

En nuestra opinión, la tasa de crecimiento de la economía está íntimamente conectada con el margen de beneficios de las firmas individuales; las decisiones de inversión suponen un cierto margen de beneficios esperado. Este argumento, en verdad, ha sido claramente expuesto por A.Wood, (1975):

"The amount of profits wich a company plans to earn is determined by the amount of investment that it intends to undertake."(p.17)

De esta frase, por cierto no debe interpretarse que los empresarios pueden generar cualquier monto de utilidades que decidan obtener, pues el límite de expansión de las firmas (23) está dado por la competencia con otras firmas en un mercado de tamaño limitado, y por las disponibilidades financieras que tiene para invertir. Aparece así, que uno de los obstáculos (y de nuestro interés) para el crecimiento de la firma es la disponibilidad financiera; aunque cabe distinguir entre su afecto a corto y largo plazo. A corto plazo, las disponibilidades financieras pueden depender de una serie de factores tales como: la capacidad de obtener créditos, de la tasa de interés, de la emisión de acciones, de los beneficios obtenidos en períodos anteriores, etc. Pero, a largo plazo, finanzas, en cualquiera de sus distintas formas, está directamente relacionada con la rentabilidad de la firma. Si el negocio es rentable podrá expandirse, si no, desaparecerá del mercado como consecuencia de la competencia misma de sus adversarios.

En suma, decimos que la competencia del mercado hace que a largo plazo las empresas buscan crecer tanto como -- sea posible; dado el tamaño limitado del mercado. Pero como su crecimiento está sustancialmente financiado con los beneficios retenidos, cualquier disminución en el margen de beneficios afectará adversamente la tasa de crecimiento. Más aún, opinamos que las variaciones en las expectativas de los directivos sobre la tasa esperada de beneficios también afectará las decisiones cotidianas de inversión y por tanto, la inversión a largo plazo. Aquí, cabe destacar, incluimos consideraciones de tipo político en -- tanto que ello influye directamente sobre el estado general de la actividad económica.

Para completar el esquema propuesto debemos aclarar el rol del sistema financiero o bancario en la tasa de -- crecimiento de las inversiones. Como se sabe, la función del sistema bancario es recibir dinero de los consumidores y las empresas, bajo la forma de depósitos y prestar dicho dinero a una cierta tasa de interés (superior a la que paga por los depósitos). No obstante, también es sabido que las autoridades monetarias tienen a su cargo la regulación de la cantidad de dinero en circulación, y por ello, la -- política crediticia de los bancos depende, en última instancia, de las decisiones que toman las autoridades de gobierno. En consecuencia, las posibilidades de mayor o menor acceso al crédito por parte de los particulares depende -

de la política crediticia que persiga el gobierno. Esto es, si el gobierno persigue en ese momento una política de dinero "fácil", los empresarios tendrán facilidades crediticias para invertir, pero, si por el contrario, - la política crediticia es RESTRICTIVA, entonces por - mucho que los consumidores ahorren, la financiación de las inversiones se verá afectada.

Esta aclaración es importante para eliminar una seria confusión; pues, muchas veces se confunde escasez de ahorros con escasez de finanzas (dinero o creación - del crédito). Y precisamente la confusión reside en que escasez de finanzas (la cual depende de la autoridad monetaria) afecta la financiación de las inversiones, mientras que la escasez de ahorros implica MAYOR CONSUMO - (mayor demanda) y por lo tanto fomenta o estimula la expansión de las inversiones. Este tipo de confusión tiene, por supuesto, serias consecuencias en términos de - objetivos y medidas de política económica.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

El aspecto más distintivo que surge a lo largo de este trabajo es el reconocimiento de las ventajas que -- tiene la acumulación del capital (es decir, el aumento -- de las inversiones), en la distribución del ingreso y el empleo. Sin embargo, aunque no hemos tratado explícita_ mente la conexión entre éstos aspectos, en particular -- nos ocupamos sobre los factores determinantes que inter- vienen en las decisiones de inversión; lo cual, obviamen_ te determina el nivel de empleo y su distribución del in_ greso.

En este sentido hemos puesto especial énfasis en la definición del ahorro y la inversión como así también en la relación causal que tiene lugar. Para ello después de discutir algunas opiniones representativas, presenta_ mos una visión alternativa que sitúa a la firma en el -- centro del escenario, pues, pensamos que siendo la firma donde se toman las decisiones de inversión, ésta debe -- ser el punto de partida para verificar las condiciones que impone el estudio del crecimiento económico. La ven_ taja de ésta metodología, asimismo, reside en que permi_

te distinguir el ahorro que pueden hacer las familias - por un lado y el ahorro bruto que disponen las firmas - para la financiación de sus inversiones. Como se puede apreciar, los conceptos y consecuencias que surgen de - éste enfoque difieren sustancialmente de las definiciones tradicionales.

Frente a la pregunta concreta acerca de qué es - lo que determina las decisiones de inversión vimos dos aspectos. Uno es que las empresas recurren a sus ahorros internos (ganancias retenidas más depreciaciones) y externos para financiar sus inversiones. Obviamente, cuanto mayores sean sus ganancias mayores serán las posibilidades de inversión. El segundo aspecto se refiere a - la situación de largo plazo. Pues, si bien las empresas ajustan día tras día sus previsiones, el objetivo principal de sus directivos es el crecimiento a largo plazo. En este contexto, las decisiones de inversión dependen, entre otros factores, de las expectativas de rentabilidad de las inversiones planeadas.

Con éstas premisas, para concluir, se altera sustancialmente la relación causal que discutimos. Así volvemos al principio keynesiano donde es la inversión - quién determina el ahorro, y ésta depende a su vez, de factores tales como, rentabilidad del sector, tamaño -

del mercado, protección del gobierno, clima político social, etc.,. En nuestra opinión, éstos son los aspectos y la metodología a seguir para un análisis más profundo - y certero de la relación existente entre financiación y la acumulacion de capital.

NOTAS:

- 1) Ver Leijonhufvud, A. (1966).
- 2) Una visión bastante reciente puede encontrarse en Lindholm, R. (1981).
- 3) Ver Davidson, P. (1978) y (1981).
- 4) Por economías semi-industrializadas entendemos aquellas que ya han desarrollado la línea de producción de bienes durables para el consumo, pero que todavía no han desarrollado íntegramente la producción de bienes de capital. Es decir, éstos países son dependientes, en gran medida, de la importación de maquinarias y equipos e insumos necesarios para la producción de bienes de consumo durables. Este es el caso de países tales como Brasil, México, Chile, Uruguay, Argentina, etc.
- 5) Fitzgerald, E.V.K. (1982).
- 6) Estas cifras han sido recogidas de Fishlow (1980).
- 7) Las distintas interpretaciones pueden encontrarse en Fitzgerald, E.V.K. (1982).
- 8) Los máximos exponentes de las ideas que aquí presentamos son J.B.Say; L. Walras; etc. Estos economistas corresponden al siglo XX. no obstante merece destacarse un aspecto distintivo entre éstos últimos y los economistas del siglo XVIII, a. Smith, D. Ricardo y D. Marx. En términos muy generales, los economistas del siglo XVIII, opinaban que las economías capitalistas tendían a una situación de estancamiento crónico o subconsumo. Los economistas -

del siglo XIX, por el contrario, demostraron que las eco
nomías de competencia con precios y salarios tenderían
automáticamente a una situación de equilibrio con pleno
empleo de los factores productivos. Un exámen exhaustivo
de éste aspecto puede encontrarse en Garegnani, P. (1978).

- 9) Ver Pasinetti, L. (1974), pag. 42-47.
- 10) Keynes, J.M. (1936).
- 11) En particular, nos referimos a conceptos extraídos de
Friedman, M. (1957). Y parte de éstas objeciones puede
den encontrarse en Davidson, P. (1981).
- 12) Por supuesto, siguiendo el método de contabilidad de
partida doble.
- 13) Siguiendo la línea de Gurley and shaw, en el caso de
las economías semi-industrializadas son McKinnon (1973)
y Shaw, E. (1973).
- 14) La formalización de este argumento puede verse en Ghat
tak, S. (1981).
- 15) Ver IBRD, (1980), y Fishlow, A. (1980).
- 16) Fitzgerald, E.V.K. (1982). Diaz Alejandro, (1975).
- 17) Naciones Unidas, A System of National Accounts New York
1968
- 18) Eichner, A.S. (1976).
- 19) Siguiendo el balance contable de las empresas. No obsta
tante, este tipo de interpretación económica puede entr
contrarse en A. Wood (1975).
- 20) Las evidencias empíricas indican que las empresas fi-
nancian sus inversiones con fondos internos. En el ca
so de las economías industrializadas ver Moore, J.B.
(1977). En los países subdesarrollados ver Newlyn (1977).
Este último, sobre una muestra de 31 países concluye
que el ahorro de las familias juega un escaso papel com
parado con el de las corporaciones en la acumulación.

"Household saving play a minor role, with corporations generally playing the dominant role in the accumulation of the national surplus, " (p. 12).

- 21) Aquí vemos el rol que tiene el sistema bancario o financiero. Pues, aunque no descartamos su importancia, tampoco decimos que es determinante. Como tal es un simple intermediario que depende de la política económica de las autoridades monetarias.
- 22) Según vimos en el apartado Keynes y los clásicos.
- 23) A diferencia del supuesto tradicional de maximización de utilidades, decimos que el objetivo de las empresas es expandir sus ventas; dada la competencia del mercado. Pues, es lógico suponer que los directivos de las empresas intentarán, en todo momento, evitar ser desplazados del mercado por sus competidores.

BIBLIOGRAFIA:

- DAVIDSON, P. (1978) Money and the Real World, McMillan. Londres.
- DAVIDSON, P. (1981) "Can VAT resolve the shortage of savings (SOS) distress?. Journal of Post Keynesian Economic. Vo. IV, N° 1.
- DIAZ ALEJANDRO, (1975) "Trade Policies and Economic Development"; en Internacional Trade and finance, Peter B. - Kenen (eds.) Cambridge University Press.
- EICHNER, A.S. (1976), The Megacorp and Oligopoly: the Microfoundations of Macrodynamics. New York University.
- FRIEDMAN, M. (1957) , The Theory of Permanent Income. Princeton University Press.

- FISHLOW, A. (1980), "A New Latin America in a New International Capital Market." Revista Cepal. N° 10.
- FITZGERALD, E.V.K. (1982), "Aspects of International -- Finance and the State in Latin America "; en Abel C. y Lewis, C. (eds) Economic Imperialism in Latin America. Londres University. (próximamente).
- GAREGNANI, P. (1978 y 1979), "Notes on Consumption, Investment and Effective Demand"; parte I y II, Cambridge Journal of Economics.
- GHATA, S. (1981), Monetary Economics in Developing Countries, McMillan. Londres.
- IBRD, (1980), Reporte del Banco Mundial, 1980 New York, Oxford University Press.
- KEYNES, J. M. (1936), The General Theory of Employment, Interest and Money. MacMillan. Londres.
- LEIJONHUFVUD, A. (1966), On the Keynesian Economics and the Economics of Keynes. Oxford University Press.
- LINDHOLM, R. (1981), "VAT, the third way ". Journal of Post Keynesian Economics. Vol. IV. N° 1.
- MOORE, B.J: (1977), Introducción a la Teoría Económica -- Moderna. ICE, Ediciones. Madrid.
- McKINNON, R. (1973), Money and Capital in Economic Development. Brookings Institute. Washington, D.C.
- NEWLYN, W.T. (1977), "Intermediation and Credit Creation" en V.T. Newlyn (eds) The Financing of Economic Development. Oxford University Press.

- PASINETTI, L. (1974), Growth and Income Distribution. --
Essays in Economic Theory. Cambridge University Press.
- SHAW, E.S. (1973), Financial Deepening in Economic Development. Oxford University Press.
- STEINDL, J. (1975), Maturity and Stagnation in American Capitalism. New York, Monthly Review.
- WOOD, A. (1975), A Theory of Profits. Cambridge University Press.

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

ANALISIS DE LA ESTABILIDAD DINAMICA
EN UNA ECONOMIA CON PRECIOS RIGIDOS

CARMEN HERRERO BLANCO

ANTONIO VILLAR NOTARIO

Dpt^ºs. de Matemáticas y de
Teoría Económica.

Resultados parciales de este trabajo serán próximamente publicados en Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, y en Publicaciones de la Sección - de Matemáticas de la Universidad de Valladolid.

1.-Este artículo se ocupa del análisis de una economía concebida multisectorialmente, cuya dinámica se caracteriza por pre valecer el ajuste vía cantidades frente al ajuste vía precios. En particular, se elabora un modelo que permite estudiar la di námica del output en función de ciertas variables que recogen el comportamiento de los agentes económicos en un mundo donde no hay certidumbre.

Las características básicas de la economía que consideramos son las siguientes:

- 1) Las empresas diseñan su producción en función de sus expec tativas de ventas; dichas expectativas son desarrolladas a par tir de los datos sobre la magnitud y evolución de las ventas habida en el pasado.
- 2) Los errores en la previsión se traducen en un volumen de - ventas distinto del estimado; la variable que "absorbe" los e rrores, viene dada por el nivel de stocks de productos terminados.
- 3) En el corto plazo (que es el ámbito en el que se define el modelo), las variaciones en la demanda son respondidas con va riaciones en el output, sin que los precios resulten alterados.
- 4) Supondremos que la estructura interna de las diferentes in dustrias se mantiene inalterada en términos relativos, de ma nera que trataremos a los sectores como empresas, sin entrar en mayores especificaciones.

La especificación del modelo supone explicar los siguientes elementos:

i) Cómo se determina el volumen de producción dadas las expectativas de ventas. Ello implica, además, el ajuste de los stocks al nivel deseado.

ii) Cómo se estiman las ventas del período a partir de la información disponible del pasado. Distinguiremos dos formas de estimación, lo que dará lugar a dos modelos distintos, en cuanto al análisis de la estabilidad.

iii) Cuál es la dinámica de las ventas efectivas, teniendo en cuenta sus componentes endógenos y exógenos con respecto a la producción. En este punto, consideraremos dos variantes; la primera tomando la demanda final de consumo como exógena, y la segunda, endogeneizándola vía propensión al consumo, a partir de la renta.

Seguimos aquí la línea de los modelos desarrollados por LOVELL (9) , FOSTER (3) y VILLAR (14), pero utilizando un tratamiento diferente en la definición de las variables y en el método de discusión de la estabilidad; ello permite la obtención de resultados muy específicos y de acotaciones muy poco restrictivas.

2.- Sea \bar{x}_t el volumen de ventas que una empresa espera efectuar durante el período t ; dicha magnitud es diseñada al inicio del período t y desarrollada a lo largo del mismo. El que la producción requiera tiempo para ser desarrollada nos lleva a considerar que la empresa podrá hacer frente a niveles imprevistos de demanda en tanto que disponga de un cierto volumen de stocks de productos terminados.⁽¹⁾ Supondremos una relación directa entre los stocks deseados m_t y las ventas planeadas, del tipo

$$m_t = \delta \bar{x}_t$$

donde $0 < \delta < 1$ es un coeficiente cuya magnitud dependerá de la estimación del coste de la ruptura de stocks y del nivel y expectativas del cambio de variables como coste de almacenamiento, precio de las materias primas, tipo de interés, etc.. No entraremos a discutir los valores δ , que supondremos dados.⁽²⁾

Dado \bar{x}_t , el volumen total de output que la empresa desea hacer disponible en el período t vendrá dado por:

(1) Este es uno de los motivos para disponer de ciertos volúmenes de stocks, aunque también se han considerado los motivos transacciones y especulación como variables relevantes para definir la política de inversión en stocks de las empresas. Una guía para discutir estos puntos puede verse en ROWLEY and TRIVEDI (13) ch. 2.

(2) Un análisis empírico reciente de los factores que afectan a la proporción de stocks deseada, puede verse en MACCINI and ROSSANA (10) .

$$\bar{x}_t(1+\delta)$$

Ahora bien, la empresa se encuentra al final de $(t-1)$ con un volumen de stocks efectivo que puede diferir del planeado. Llamando m_{t-1}^* al volumen de stocks efectivo con que la empresa se encuentra al final de $(t-1)$ y x_{t-1}^* a las ventas efectivas del periodo $(t-1)$, tendremos

$$(1) \quad m_{t-1}^* - m_{t-1} = \bar{x}_{t-1} - x_{t-1}^*$$

$$(2) \quad m_{t-1}^* = (1+\delta) \bar{x}_{t-1} - x_{t-1}^*$$

La ecuación (1) refleja que la discrepancia entre valores planeados y valores efectivos se traduce en una variación no deseada de stocks; la ecuación (2) describe los stocks efectivos al final de $(t-1)$. En consecuencia, la producción diseñada para el periodo t , x_t , será:

$$x_t = \bar{x}_t(1+\delta) - m_{t-1}^*$$

o bien, llamando $\Delta \bar{x}_{t-1} = \bar{x}_t - \bar{x}_{t-1}$

$$(3) \quad x_t = \Delta \bar{x}_{t-1}(1+\delta) + x_{t-1}^*$$

Adviertase que ello implica suponer que la discrepancia entre los valores efectivos y planeados de los stocks se solventa en un único periodo. ⁽³⁾

(3) Los datos empíricos son bastante concluyentes al respecto (véase el art. cit. de ROSSANA and MACCINI(10)); hacemos mención de ello debido a la importancia que LOVELL da al tema del proceso temporal de ajuste en su modelo (LOVELL (9)) y que no parece estar muy justificada.

La ecuación (3) describe el output producido por la empresa en función de sus expectativas de ventas y de su política de stocks. Supondremos que la empresa estima las ventas del periodo t teniendo en cuenta las ventas efectivas del periodo anterior y su variación; es decir

$$(4) \quad \bar{x}_t = (1 + \gamma) x_{t-1}^*$$

donde γ es un parámetro de comportamiento de la empresa, que indica las expectativas de evolución de la demanda. Lógicamente, $1 + \gamma > 0$. Valores de γ pequeños indican comportamientos más conservadores. Valores de γ mayores, indican comportamientos más arriesgados. Sustituyendo (4) en (3), se obtiene:

$$(5) \quad x_t = [1 + (1 + \delta)(1 + \gamma)] x_{t-1}^* - (1 + \delta)(1 + \gamma) x_{t-2}^*$$

ecuación que expresa la producción del periodo en función de las ventas efectivas de los dos periodos anteriores (que son datos conocidos), y de dos parámetros de comportamiento empresarial: δ , que refleja la política con respecto a los stocks, y γ , que describe la actitud de la empresa con respecto a las variaciones en el volumen de ventas (coeficiente de reacción).

3.- Consideraremos ahora el problema a nivel de la existencia de n sectores productivos. Como indicamos previamente, mantendremos la hipótesis de que la estructura de los sectores se mantiene inalterada, de suerte que, al igual que las empresas, po-

demos caracterizar el comportamiento de cada sector con parámetros únicos.

Sea $A=(a_{ij})$ la matriz de coeficientes input-output de la economía, con $a_{ij} = \frac{p_i x_{ij}}{p_j x_j}$ siendo x_{ij} el volumen del input i-ésimo requerido para producir x_j unidades del bien j-ésimo, y siendo p_i los respectivos precios. Designaremos por $x_t = (p_i x_i(t))$ al vector columna de los outputs producidos en el periodo t (en valores corrientes); análogamente, se definen $\bar{x}_t = (p_i \bar{x}_i(t))$ y $x_t^* = (p_i x_i^*(t))$. Supondremos, como es habitual, que la matriz A es productiva (es decir, $\lambda^*(A) < 1$, siendo $\lambda^*(A)$ el autovalor de módulo máximo de A), que la técnica y la distribución permanecen inalteradas, de modo que los precios no variarán, y que prevalecen rendimientos constantes a escala.

Consideraremos dos modelos distintos, cada uno de los cuales se caracteriza por la forma de determinación de las ventas planeadas, a partir de los datos del pasado. A su vez, en cada uno de los dos modelos, consideraremos dos variantes, según que el consumo sea exógeno o endógeno.

MODELO 1

(i) Producción y stocks de productos terminados.

$$(6) \quad x_t = (I + \hat{\delta}) \Delta \bar{x}_{t-1} + x_{t-1}^*$$

siendo $\hat{\delta}$ la matriz diagonal de los δ_j sectoriales.

(ii) Ventas planeadas.

$$(7) \quad \bar{x}_t = (I + \hat{\gamma}) x_{t-1}^*$$

siendo $\hat{\gamma}$ la matriz diagonal de los coeficientes γ_j que expresan las expectativas de evolución de la demanda de los productores; por supuesto, $(I + \hat{\gamma}) \geq 0$.

(iii) Ventas efectivas.

La demanda efectiva del periodo t estará constituida por: a) La demanda interindustrial, Ax_t (en este punto hay que tener en cuenta que la inversión en stocks de productos terminados es una parte del output, y, en consecuencia, no aparece explícitamente), y b) la demanda final, d_t , compuesta por la demanda de bienes de consumo más la demanda de bienes de capital fijo. La consideración del consumo como variable exógena o como variable endógena nos lleva a formular dos versiones del modelo. En la primera de ellas, la demanda efectiva se especifica como

$$(8) \quad Ax_t^* = A x_t + d_t$$

mientras que en la segunda se obtiene al diferenciar el consumo en la demanda final y vincularlo con las rentas generadas en la producción mediante una matriz de propensiones al consumo; es decir,

$$(8') \quad Bx_t^* = A x_t + c_t + f_t$$

siendo f_t el vector de demanda de bienes de inversión y $c_t = C(I-A)x_t$, donde C es la matriz cuyos elementos c_{ij} representan la propensión marginal al consumo en bienes del sector i -ésimo a partir de las rentas del sector j -ésimo. Se verifica, respecto a C ,

$$0 \leq c_{ij} \leq 1$$

para todo $i, j=1, \dots, n$

$$c_j = \sum_{i,j} c_{ij} \leq 1$$

(donde c_j representa la propensión total al consumo del sector j -ésimo). Esto implica que $\lambda^*(C) < 1$.

$y_t = (I-A)x_t$ representa el vector de rentas sectoriales, y, consecuentemente, Cy_t constituye el vector de demanda de bienes de consumo. (4)

MODELO 1-A.

(i) Producción.

$$(6) \quad x_t = (I+\hat{\delta})\Delta \bar{x}_{t-1} + x_{t-1}^*$$

(ii) Ventas planeadas.

$$(7) \quad \bar{x}_t = (I+\hat{\delta}) x_{t-1}^*$$

(iii) Ventas efectivas.

$$(8) \quad x_t^* = Ax_t + d_t$$

(4) Un análisis más sofisticado de la función de consumo, desde esta perspectiva, puede verse en HERRERO (6).

Sustituyendo (7) y (8) en (6), obtenemos:

$$x_t = (I + \hat{\delta}) \{ (I + \hat{\gamma}) [Ax_{t-1} + d_{t-1} - Ax_{t-2} - d_{t-2}] \} + Ax_{t-1} + d_{t-1}$$

Reordenando términos, podemos escribir:

$$(9) \quad x_t = [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] A x_{t-1} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) A x_{t-2} + g_t$$

siendo $g_t = [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] d_{t-1} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) d_{t-2}$

La expresión (9) resume el modelo en un sistema de ecuaciones en diferencias, en el que el nivel actual del output es una función de sus niveles pasados y de una variable exógena, la demanda final, igualmente retardada. Los parámetros del modelo son, por una parte, de tipo tecnológico-distributivo (los coeficientes a_{ij}), y por otra parte, los parámetros de comportamiento empresarial, δ_j , γ_j . Supuesta la tecnología y la distribución dadas a corto plazo, el interés de la expresión (9), consiste en analizar la relación entre la estabilidad dinámica y los parámetros de comportamiento.

Estudiar la estabilidad del modelo descrito en el sistema (9), supone estudiar la ecuación homogénea asociada

$$(10) \quad x_t = [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] A x_{t-1} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) A x_{t-2}$$

Hagamos A semejante a una matriz diagonal $\hat{\alpha}$,⁽⁵⁾, es decir,

(5) Encontrar una matriz diagonal semejante a la dada es siempre posible en términos exactos o tan aproximados como queramos. Véanse al respecto los Teoremas de Aproximación de BELLMAN, en BELLMAN (1), pp. 220-24.

$$\hat{\alpha} = Q A Q^{-1}$$

siendo Q una matriz regular. Haciendo el cambio de variable $Q x = z$, se obtiene: (6)

$$(11) \quad z_t = [(I + (\hat{\delta})(I + \hat{\gamma}))] \hat{\alpha} z_{t-1} - (\hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) \hat{\alpha} z_{t-2}$$

Las ecuaciones (10) y (11) son equivalentes en cuanto a su estabilidad. El sistema (11) es, en realidad, un sistema totalmente desagregado; podemos entonces considerar la ecuación característica de cada una de sus ecuaciones, que será de la forma:

$$(12) \quad z_i^2 - [1 + (1 + \delta_i)(1 + \gamma_i)] \alpha_i z_i + (1 + \delta_i)(1 + \gamma_i) \alpha_i = 0$$

El sistema (11) será estable si y sólo si para todas las ecuaciones del tipo (12), todas sus raíces son, en módulo, menores que la unidad. Para ello, han de cumplirse las condiciones siguientes:

$$(i) \quad 1 - (1 + \delta_i)^2 (1 + \gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 > 0$$

$$(ii) \quad [1 - (1 + \delta_i)^2 (1 + \gamma_i)^2 |\alpha_i|^2]^2 > [1 + (1 + \delta_i)(1 + \gamma_i)]^2 |\alpha_i|^2 \{ (1 + \delta_i)^2 (1 + \gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 - 1 \}$$

$$1 - 2 \operatorname{Re} \alpha_i (1 + \delta_i)(1 + \gamma_i) \}$$

donde, $|\alpha_i|$ representa el módulo de α_i y $\operatorname{Re} \alpha_i$ representa la parte real de α_i siendo los α_i los valores propios de la matriz A . La demostración de estas condiciones se ve en el Apéndice.

(6) Seguimos aquí la idea sugerida por LOVELL (9) (véase prueba del teorema 5).

La condición (i) conduce a:

$$(13) \quad |\alpha_i| < \frac{1}{(1+\delta_i)(1+\gamma_i)}$$

La condición (ii) proporciona una cota diferente para $|\alpha_i|$ según cuál sea el argumento de α_i (por el hecho de intervenir $\operatorname{Re} \alpha_i = |\alpha_i| \cos(\arg \alpha_i)$). Esta cota viene representada en la figura 1

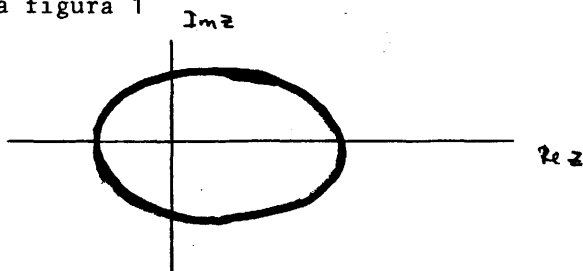


Figura 1

Observamos que, cuando α_i es real y $\alpha_i > 0$, la cota obtenida por la segunda condición viene dada por $|\alpha_i| < 1$, por lo que la acotación relevante en este caso es la (13).

Si α_i es real, y $\alpha_i < 0$, la cota para $|\alpha_i|$ que proporciona la condición (ii) es:

$$|\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+\gamma_i)}$$

Si α_i no es real, la cota obtenida para $|\alpha_i|$ está comprendida entre las dos anteriores. Es significativo entonces observar que, si $\lambda^*(A)$ es la raíz de Frobenius de la matriz A , obtenemos que, según hemos visto, la única cota a que debe es-

tar sometida $\lambda^*(A)$ es la dada por (13).

Los restantes autovalores de la matriz A, han de estar sometidos a su cota correspondiente, dada por la condición (ii).

Como condición suficiente de estabilidad, obtendríamos:

$$(14) \quad \begin{cases} \lambda^*(A) < \frac{1}{(1+\delta_i)(1+\gamma_i)} \\ |\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+\gamma_i)} \end{cases}, \text{ para los restantes}$$

α_i autovalores de A.

Obtengamos una solución particular para el sistema (9). Supongamos que la demanda final de cada sector crece a una tasa dada, β_j , constante. Tendremos, pues,

$$d_t = \hat{\beta}^t d_0$$

siendo $\hat{\beta}$ la matriz diagonal de las β_j . ($\beta_j > 1$). Podremos entonces escribir g_t como

$$g_t = \{ [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] \hat{\beta} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) \} \hat{\beta}^{t-2} d_0$$

y, en forma resumida

$$g_t = \hat{\beta}^t e_0, \text{ siendo } e_0 = \hat{\beta}^2 \hat{\eta} d_0$$

donde $\hat{\eta} = [\hat{\beta} + (\hat{\beta} - I)(I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})]$.

La solución particular de (9), tomará entonces la forma

$$x_t = \hat{\beta}^t \bar{x}, \text{ donde } \bar{x} = D^{-1} e_0, \text{ siendo}$$

$$D = \{ \hat{\beta}^2 - [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] A \hat{\beta} + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) A \hat{\beta}^{-2}$$

Es decir, se obtiene como solución particular de (9),

$$(15) \ x_t = \hat{\beta}^t \{ \hat{\beta}^2 - [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] A \hat{\beta} + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) A \hat{\beta} \}^{-1} \{ \hat{\beta} + (\hat{\beta} - I)(I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) \} d_0$$

solución que se interpreta como aquella hacia la que converge el equilibrio cuando el sistema es estable, lo que sucede cuando se verifican las condiciones (i) e (ii), o bien las más fuertes de (14).

MODELO 1-B

(i) Producción

$$(6) \quad x_t = (I + \hat{\delta}) \Delta \bar{x}_{t-1} + x_{t-1}^*$$

(ii) Ventas planeadas

$$(7) \quad \bar{x}_t = (I + \hat{\gamma}) x_{t-1}^*$$

(iii) Ventas efectivas

$$(8') \quad x_t^* = A x_t + C(I - A) x_t + f_t$$

Sustituyendo (7) y (8') en (6), obtenemos:

$$x_t = (I + \hat{\delta}) \{ (I + \hat{\gamma}) [A x_{t-1} + C(I - A) x_{t-1} + f_{t-1} - A x_{t-2} - C(I - A) x_{t-2} - f_{t-2}] \} + A x_{t-1} + C(I - A) x_{t-1} + f_{t-1}$$

Reordenando términos:

$$(16) \quad x_t = [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] [A + C(I - A)] x_{t-1} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) [A + C(I - A)] x_{t-2} + h_t$$

siendo
$$h_t = [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] f_{t-1} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) f_{t-2}$$

Observamos que la ecuación (16) es análoga a la (9), en el sentido de que la matriz $M = [A + C(I - A)]$ juega el papel que en (9) jugaba la matriz A , y h_t juega el papel que en (9) jugaba g_t .

Seguiremos el mismo procedimiento que antes: Sea M semejante a una matriz diagonal $\hat{\mu}$, de modo que existe R regular tal que $R M R^{-1} = \hat{\mu}$. Haciendo el cambio de variable $z = Mx$, se obtiene el sistema

$$(17) \quad z_t = [I + (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma})] \hat{\mu} z_{t-1} - (I + \hat{\delta})(I + \hat{\gamma}) \hat{\mu} z_{t-2}$$

El sistema (17) es totalmente desagregado y análogo al sistema (11), con la única diferencia de que la matriz $\hat{\alpha}$ está aquí sustituida por la matriz $\hat{\mu}$. El sistema (16) es estable si y sólo si lo es el sistema (17). Para que (17) sea estable, han de cumplirse las condiciones:

$$(i) \quad 1 - (1 + \delta_i)^2 (1 + \gamma_i)^2 |\mu_i|^2 > 0$$

$$(ii) \quad [1 - (1 + \delta_i)^2 (1 + \gamma_i)^2 |\mu_i|^2]^2 > [1 + (1 + \delta_i)(1 + \gamma_i)]^2 |\mu_i|^2 \{ (1 + \delta_i)^2 (1 + \gamma_i)^2 |\mu_i|^2 + 1 - 2 \operatorname{Re} \mu_i (1 + \delta_i)(1 + \gamma_i) \}.$$

donde $|\mu_i|$ representa el módulo de μ_i y $\operatorname{Re} \mu_i$ representa la parte real de μ_i , siendo μ_i los valores propios de M .

De modo que, en este modelo, se obtienen para los valores propios de la matriz M , las mismas cotas que en el mo-

delo anterior se obtenfan para los autovalores de la matriz A.

Si $M \geq 0$, y puesto que

$$(I-M)^{-1} = (I-A)^{-1}(I-C)^{-1} \geq 0$$

tendríamos que $\lambda^*(M) < 1$, por lo que las condiciones obtenidas no resultan restrictivas.

4.- Los modelos 2-A y 2-B que analizaremos a continuación, suponen una especificación particular de los coeficientes de reacción γ_j , incorporando un retardo más en la producción y un tratamiento analítico diferente de las condiciones de equilibrio.

$$\text{Sea } \gamma_j = k_j \frac{x_{j,t-1}^* - x_{j,t-2}^*}{x_{j,t-1}^*}$$

es decir, traducimos ahora las γ_j en términos de una parte de la variación relativa en las ventas efectivas pasadas. Podremos escribir, pues:

$$\hat{\gamma} x_{t-1}^* = \hat{k} \Delta x_{t-2}^*$$

siendo \hat{k} la matriz diagonal de las k_j . Los coeficientes k_j recogen la estimación de los empresarios de la evolución de las ventas.

El modelo 2-A supone adoptar el consumo como exógeno; y el modelo 2-B lo endogeneiza análogamente al caso anterior.

MODELO 2-A

(i) Producción.

$$(6) \quad x_t = (I + \hat{\delta}) \Delta \bar{x}_{t-1} + x_{t-1}^*$$

(ii) Ventas planeadas.

$$(18) \quad \bar{x}_t = x_{t-1}^* + \hat{k} \Delta x_{t-2}^*$$

(iii) Ventas efectivas.

$$(8) \quad x_t^* = A x_t + d_t$$

Sustituyendo (18) y (8) en (6), y reordenando términos, se llega a la ecuación:

$$(19) \quad x_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] A x_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta}) A x_{t-2} + (I + \hat{\delta}) \hat{k} A x_{t-3} + l_t$$

$$\text{siendo } l_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] d_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta}) d_{t-2} + \hat{k} d_{t-3}$$

La ecuación homogénea asociada a (19) será

$$(20) \quad x_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] A x_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta}) A x_{t-2} + (I + \hat{\delta}) \hat{k} A x_{t-3}$$

Si A es semejante a una matriz diagonal $\hat{\alpha}$, de modo que exista Q regular, tal que $Q A Q^{-1} = \hat{\alpha}$, haciendo el cambio de variable $Qx = z$, se llega a la ecuación:

$$(21) \quad z_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] \hat{\alpha} z_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta}) \hat{\alpha} z_{t-2} + (I + \hat{\delta}) \hat{k} \hat{\alpha} z_{t-3}$$

La ecuación (21) será estable si y sólo si lo es la ecuación (20). Si consideramos ahora las ecuaciones características asociadas a la ecuación (21), obtendremos:

$$(22) \quad z^3 - [I + (I + \hat{k}_i)(I + \hat{\delta}_i)] \alpha_i z^2 + (I + \hat{\delta}_i)(I + 2\hat{k}_i) \alpha_i z - (I + \hat{\delta}_i) \hat{k}_i \alpha_i = 0$$

La ecuación (20) será estable si y sólo si todas las raíces de (22) son, en módulo, menores que la unidad. Si seleccionamos/aquél $i=1, \dots, n$, para el cual $\alpha_i = \lambda^*(A)$, obtendremos una de las ecuaciones (22), cuyos coeficientes serán reales, y esta ecuación será la siguiente:

$$(23) \quad z^3 - [1 + (1+k_i)(1+\delta_i)] \lambda^* z^2 + (1+\delta_i)(1+2k_i) \lambda^* z - (1+\delta_i) k_i \lambda^* = 0$$

Esta ecuación tendrá sus raíces en módulo menores que 1, si y sólo si se cumplen las siguientes condiciones:

$$(i) \quad \lambda^* < 1$$

$$(ii) \quad \lambda^* < \frac{3}{3+2\delta_i}$$

$$(iii) \quad \lambda^* < \frac{1+2k_i - \sqrt{4k_i^2 + 1 - \frac{4k_i}{1+\delta_i}}}{2k_i(2+\delta_i)}$$

(En el Apéndice se justifica la obtención de estas condiciones).

De las tres cotas que se obtienen para λ^* , la menor es la (iii), con lo cual, bastará que se verifique (iii) para que la ecuación (23) sea estable.

Para las restantes ecuaciones (22), cuando α_i es un número complejo, una condición suficiente de estabilidad es que

$$|\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+2k_i)} \quad (\text{Ver prueba en el Apéndice}).$$

Estudiemos ahora la solución particular del sistema (19). Si se supone que d_t crece a tasa constante \hat{v} , es decir, $d_t = \hat{v}^t d_0$, entonces $l_t = \hat{v}^t \hat{v}^{t-3} d_0$, siendo

$$\mu = \{[I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] \hat{v}^2 - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta})\hat{v} + \hat{k}\}$$

y la solución particular de (19) queda en la forma:

$$(24) \quad x_t = \hat{v}^t \bar{x}, \text{ siendo } \bar{x} = E^{-1} \mu d_0, \text{ donde}$$

$$E = \{\hat{v}^3 - [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] A \hat{v}^2 + (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta}) A \hat{v} - (I + \hat{\delta}) \hat{k} A\}$$

La solución (24) se interpreta como aquella hacia la que converge el equilibrio cuando el sistema es estable, lo que sucede cuando se verifican las condiciones:

$$\lambda^*(A) < \frac{1 + 2k_i - \sqrt{4k_i^2 + 1 - \frac{4k_i}{1 + \delta_i}}}{2k_i(2 + \delta_i)}$$

y, para los restantes valores propios de A, α_i

$$|\alpha_i| < \frac{1}{1 + 2(1 + \delta_i)(1 + 2k_i)}$$

MODELO 2-B.

(i) Producción.

$$(6) \quad x_t = (I + \hat{\delta}) \Delta \bar{x}_{t-1} + x_{t-1}^*$$

(ii) Ventas planeadas.

$$(18) \quad \bar{x}_t = x_{t-1}^* + \hat{k} \Delta x_{t-2}^*$$

(iii) Ventas efectivas.

$$(8') \quad x_t^* = A x_t + C(I-A) x_t + f_t$$

Sustituyendo (18) y (8') en (6), obtenemos:

$$(25) \quad x_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})][A + C(I-A)] x_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta})[A + C(I-A)] x_{t-2} + \\ + (I + \hat{\delta})\hat{k}[A + C(I-A)] x_{t-3} + s_t$$

$$\text{siendo } s_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})] f_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta}) f_{t-2} + \hat{k} f_{t-3}$$

Observamos que la ecuación (25) es análoga a la (19), en el sentido de que la matriz $M = [A + C(I-A)]$ juega el mismo papel que en (19) jugaba la matriz A , y s_t juega el papel que en (19) jugaba z_t .

Sea M semejante a una matriz diagonal $\hat{\mu}$, de modo que existe R regular, tal que $R M R^{-1} = \hat{\mu}$. Haciendo el cambio de variable $z = Mx$, se obtiene el sistema:

$$(26) \quad z_t = [I + (I + \hat{k})(I + \hat{\delta})]\hat{\mu} z_{t-1} - (I + 2\hat{k})(I + \hat{\delta})\hat{\mu} z_{t-2} + (I + \hat{\delta})\hat{k}\hat{\mu} z_{t-3}$$

El sistema (26) es totalmente desagregado y análogo al (21), con la única diferencia de que $\hat{\alpha}$ está sustituida por $\hat{\mu}$. El sistema (25) es estable si y sólo si lo es el (26).

Supuesto que $M \geq 0$, y si llamamos $\lambda^*(M)$ al valor propio de módulo máximo de M , (26) será estable cuando se verifique:

$$(i) \quad \lambda^*(M) < \frac{1 + 2k_i - \sqrt{4k_i^2 + 1 - \frac{4k_i}{1+\delta_i}}}{2k_i(2+\delta_i)}$$

y, si llamamos μ_i a los restantes valores propios de M,

$$(ii) \quad |\mu_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+2k_i)}$$

5.- Los modelos aquí presentados abordan (bajo distintas especificaciones) el análisis de la estabilidad de una economía multisectorial en el corto plazo. El periodo corto como ámbito de referencia permite aislar las relaciones entre los comportamientos de los sujetos y la estabilidad del sistema, al ignorar todo lo relativo a la renovación del capital productivo (variaciones de la capacidad productiva, cambio técnico, sustitución del equipo fijo depreciado).

La visión del funcionamiento de la economía de mercado subyacente puede caracterizarse brevemente por las siguientes notas:

a) Frente a cambios en la demanda las empresas reaccionan antes vía cantidades que vía precios. Las razones de esta dinámica son, por un lado la estructura de mercado prevaleciente y los procesos de fijación de precios que implica (mercados no competitivos y precios de mark-up), por otro la propia

estructura de costes de las empresas (costes medios constantes en el tramo de output relevante); finalmente, la imperfecta información acerca del comportamiento de la función de demanda implica que los costes de transacción asociados al ajuste vía cantidades sean inferiores a los asociados al proceso de tanteo vía precios que se requeriría. (La consideración explícita de la información imperfecta y la modificación de la velocidad de ajuste de las variables tradicionalmente supuesta constituyen pautas analíticas de la economía de Keynes⁽⁷⁾. En nuestro planteamiento adoptamos una posición extrema y suponemos que los precios no varían en absoluto, recayendo el proceso de ajuste exclusivamente sobre las cantidades).

b) La producción requiere tiempo, lo que exige que ésta se planee y desarrolle antes de hacer disponibles las mercancías; este hecho elimina la posibilidad de ajustes automáticos entre oferta y demanda vía cantidades (nuestros modelos se desarrollan bajo la hipótesis simplificadora de un periodo de producción igual para todos los sectores). Junto a ello la imposibilidad de procesos de recontractación (no existe nada parecido a un subastador walrasiano) supone que los errores en la planeación se traducen en cada periodo en discrepancias entre las ventas planeadas y efectivas; discrepancias que juegan sobre los volúmenes de stocks de productos terminados. Las situaciones de no-equilibrio son así la norma, encar

(7) Véase, en este sentido, la ya clásica interpretación de Keynes desarrollada por LEIJONHUFVUD (8) .

gándose el mercado de generar impulsos que tiendan a la eliminación de los desequilibrios⁽⁸⁾.

c) Los comportamientos de la oferta son determinantes con respecto a la dinámica económica, existiendo una notable asimetría entre las fuerzas de oferta y de demanda. En efecto, la demanda efectiva viene determinada fundamentalmente por decisiones de oferta: las compras intersectoriales y la inversión en capital fijo lo son; el consumo, que podría ser la variable más desligada de la producción, sólo se puede desarrollar a partir de las rentas generadas en los procesos productivos (resultando éstas determinadas por las decisiones de -- producción, supuesta una distribución dada). Las variantes B de nuestros modelos recogen este hecho bajo la formulación de una matriz de propensiones al consumo (sólo la distribución del gasto resulta, pues, una decisión autónoma de la oferta). Este papel dominante de los productores no implica necesariamente estabilidad en la dinámica de la producción, ni siquiera bajo el supuesto de que la matriz de propensiones al consumo está dada (como en nuestro caso), ya que las decisiones de oferta son desagregadas y por tanto su coordinación sólo se produce ex post a través del mercado⁽⁹⁾..

(8) Desde esta perspectiva, un análisis de los efectos de las restricciones cuantitativas derivadas de la información imperfecta, puede verse en BENASSY (2) .

(9) Sobre ello, discutiendo el tema de la demanda efectiva, en Tugan-Baranovski y Rosa Luxemburgo, Kalecki señalaba: "Los capitalistas hacen muchas cosas como clase social, pero ciertamente, no invierten como tal". KALECKI (7), p. 172 .

Desde esta perspectiva el mercado constituye un mecanismo de coordinación de la producción que pone de manifiesto los desequilibrios existentes y muestra el sentido de la variación requerida para que el ajuste se produzca. La estabilidad del proceso, empero, depende de los comportamientos de los agentes económicos en relación con su apreciación de las informaciones suministradas por el mercado y de las expectativas que a partir de ellas estos agentes desarrollan. En nuestros modelos esto se concreta en unas condiciones de estabilidad definidas en términos de los valores de los parámetros de comportamiento.

Las cotas que determinan las condiciones de estabilidad de cada modelo pueden designarse por $C_i \lambda^{*(H)}$, --- $C_i \lambda^{j(H)}$, donde el subíndice $i=1,2$, indica el modelo al que se refiere, la variable $H=A,M$, indica la variante de que se trata, y λ^* o λ^j indica si se refiere a restricciones sobre el autovalor de módulo máximo o sobre los restantes autovalores. Los resultados obtenidos en las secciones 3 y 4 pueden resumirse como sigue:

* Condiciones suficientes de estabilidad del modelo 1 *

$$\lambda^{*(H)} < \frac{1}{(1+\delta_j)(1+\gamma_j)} = C_1 \lambda^{*(H)}$$

$$|\alpha_j|_{(H)} < \frac{1}{1+2(1+\delta_j)(1+\gamma_j)} = C_1 \lambda^{j(H)}$$

* Condiciones suficientes de estabilidad del modelo 2 *

$$\lambda^*(H) < \frac{1+2k_j - \sqrt{4k_j^2 + 1} - \frac{4k_j}{1+\delta_j}}{2k_j(2+\delta_j)} = C_2 \lambda^*(H)$$

$$|\alpha_j|_{(H)} < \frac{1}{1+2(1+\delta_j)(1+2k_j)} = C_2 \lambda^j_{(H)}$$

A partir de aquí, y teniendo en cuenta las tablas de valores que presentamos en el Apéndice, pueden deducirse las siguientes conclusiones generales:

I) La estabilidad de la dinámica de la producción en el corto plazo depende de las decisiones de los productores con respecto a la magnitud de los stocks de productos terminados que se desean disponer y de la correlación entre las ventas pasadas y la estimación de las futuras que se establezca. No hay garantía de que dicha estabilidad vaya a darse.

II) La estabilidad tiende a disminuir conforme aumenta la proporción de stocks de productos terminados y conforme crecen los coeficientes de reacción (γ_j o k_j). En efecto, resulta inmediato que:

$$\frac{\partial C_i \lambda(H)}{\partial \delta_j} < 0$$

$$\frac{\partial C_i \lambda(H)}{\partial \gamma_j} < 0$$

$$\frac{\partial C_i \lambda(H)}{\partial k_j} < 0$$

III) La mayor productividad de la matriz A supone una mayor estabilidad ya que permite mayores variaciones en los parámetros de comportamiento⁽¹⁰⁾.

IV) Las condiciones de estabilidad de los modelos no resultan restrictivas cuando consideramos valores plausibles para los parámetros de comportamiento (véanse las Tablas del Apéndice); ello implica que la estabilidad en la dinámica de la producción no resulta improbable en las condiciones de no equilibrio manejadas.

V) Para enjuiciar la estabilidad relativa de los modelos 1 y 2, a partir de los datos proporcionados por las tablas, hay que tener en cuenta que

$$\gamma_j = \frac{\Delta x_j^*(t-1)}{x_j^*(t-1)} k_j$$

de modo que si suponemos una tasa de crecimiento de las ventas efectivas del orden del 20 %, habrá que comparar en las Tablas

(10) $\lambda^*(A)$ puede considerarse como una medida de productividad de la matriz A, en tanto que el crecimiento equilibrado del output sólo resulta posible a una tasa g tal que $(1+g) < \frac{1}{\lambda^*(A)}$ ($\lambda^*(A) < 1$). Cuanto menor sea $\lambda^*(A)$, mayores valores puede alcanzar g . Para una fuerza de trabajo y un equipo de capital fijo dados, $\lambda^*(A)$ puede considerarse como una cierta medida de eficiencia.

los valores de (δ_j, γ_j) con $(\delta_j, k_j = 5\gamma_j)$ (lo que se traduce en que para las tasas de crecimiento habituales, el modelo 2 resultará más estable, ceteris paribus, que el modelo 1).

VI) Las variantes B suponen involucrar las propensiones al consumo de las rentas sectoriales en las condiciones de estabilidad. Las cotas se definen ahora no sobre los autovalores de A, sino de $M = A + C(I-A)$; la única condición impuesta es $M > 0$. No puede decirse, en principio, nada con carácter general, respecto a la mayor o menor estabilidad del modelo al introducir el consumo.

APENDICE

A-1.- La ecuación $z^2 - [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] \alpha_i z + (1+\delta_i)(1+\gamma_i) \alpha_i = 0$ tiene todas sus raíces en módulo menores que 1 si:

$$(i) \quad 1 - (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 > 0$$

$$(ii) \quad \{1 - (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2\}^2 > \{1 + (1+\delta_i)(1+\gamma_i)\}^2 |\alpha_i|^2 \{ (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 + 1 - 2\text{Re} \alpha_i (1+\delta_i)(1+\gamma_i) \} \quad (\text{Modelo 1-A})$$

DEMOSTRACION.- Aplicaremos a la ecuación el método de LAHMER-SCHUR (RALSTON, (12) pag. 393).

Se considera el polinomio $g(z) = (1+\delta_i)(1+\gamma_i)\alpha_i z^2 - \{1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)\}\alpha_i z + 1$. Impondremos las condiciones para que $g(z)$ no tenga ninguna raíz en el círculo unidad, con lo que la ecuación dada, las tendrá todas.

$$g^*(z) = (1+\delta_i)(1+\gamma_i)\bar{\alpha}_i - \{1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)\}\bar{\alpha}_i z + z^2$$

$$T[g(z)] = g(z) - (1+\delta_i)(1+\gamma_i)\alpha_i g^*(z) = [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] \{ (1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i|^2 - \alpha_i \} z + \{ 1 - (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 \}.$$

$$T^*[g(z)] = [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] \{ (1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i|^2 - \bar{\alpha}_i \} + \{ 1 - (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 \} z$$

$$T^2[g(z)] = \{ 1 - (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 \} T[g(z)] - [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] \{ (1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i|^2 - \alpha_i \} T^*[g(z)] = \\ = \{ 1 - (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 \} - [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)]^2.$$

$$= \{ (1+\delta_i)^2 (1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^4 + |\alpha_i|^2 (1 - 2\text{Re} \alpha_i (1+\delta_i)(1+\gamma_i)) \}.$$

$g(z)$ no tiene ninguna raíz en el círculo unidad si y sólo si $T[g(0)] > 0$ y $T^2[g(0)] > 0$, que son precisamente las condiciones (i) e (ii).

A-2.- Si α_i es real, $\alpha_i > 0$, la condición (ii) se convierte en la $|\alpha_i| < 1$.

Si α_i es real, $\alpha_i < 0$, la condición (ii) queda $|\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+\gamma_i)}$

DEMOSTRACION.- Si α_i es real y $\alpha_i > 0$, $\text{Re } \alpha_i = |\alpha_i|$, con lo que la condición (ii) quedará:

$$\begin{aligned} [1-(1+\delta_i)^2(1+\gamma_i)^2|\alpha_i|^2]^2 &> [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)]^2 |\alpha_i|^2 \{ (1+\delta_i)^2(1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 + \\ &+ 1 - 2|\alpha_i|(1+\delta_i)(1+\gamma_i) \} = [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)]^2 |\alpha_i|^2 \{ 1-(1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i| \}^2 \end{aligned}$$

Por tanto, la condición queda, en este caso:

$$1-(1+\delta_i)^2(1+\gamma_i)^2|\alpha_i|^2 > [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] |\alpha_i| [1-(1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i|],$$

$$1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i| > [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] |\alpha_i|, \text{ de donde } |\alpha_i| < 1.$$

Si α_i es real, $\alpha_i < 0$, $\text{Re } \alpha_i = -|\alpha_i|$, por lo que, sustituyendo en (ii), se obtiene:

$$\begin{aligned} [1-(1+\delta_i)^2(1+\gamma_i)^2|\alpha_i|^2]^2 &> [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)]^2 |\alpha_i|^2 \{ (1+\delta_i)^2(1+\gamma_i)^2 |\alpha_i|^2 + 1 + \\ &+ 2|\alpha_i|(1+\delta_i)(1+\gamma_i) \} = [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)]^2 |\alpha_i|^2 \{ 1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i| \}^2 \end{aligned}$$

Desigualdad que equivale a:

$$1-(1+\delta_i)^2(1+\gamma_i)^2|\alpha_i|^2 > [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] |\alpha_i| [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i|]$$

$$1-(1+\delta_i)(1+\gamma_i) |\alpha_i| > [1+(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] |\alpha_i|$$

$$1 > [1+2(1+\delta_i)(1+\gamma_i)] |\alpha_i| \implies |\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+\gamma_i)}$$

A-3.- Dada la ecuación $z^3 - [(1+\delta_i)(1+k_i) + 1] \lambda^* z^2 + (1+\delta_i)(1+2k_i) \lambda^* z - (1+\delta_i) k_i \lambda^* = 0$

las condiciones necesarias y suficientes para que $|z| < 1$, son:

$$(i) \lambda^* < 1; \quad (ii) \lambda^* < \frac{3}{3+2\delta_i}$$

$$(iii) \lambda^* < \frac{1+2k_i - \sqrt{4k_i^2 + 1 - \frac{4k_i}{1+\delta_i}}}{2k_i(1+\delta_i)}$$

(Modelo 2-A).

DEMOSTRACION.- La ecuación tiene coeficientes reales, por lo que pueden aplicarse las condiciones necesarias y suficientes de estabilidad de Samuelson (GANDOLFO (4) , p. 111):

- (i) $1 - \{(1+\delta_i)(1+k_i) + 1\}\lambda^* + (1+\delta_i)(1+2k_i)\lambda^* - (1+\delta_i)k_i\lambda^* > 0$
- (ii) $3 - \{(1+\delta_i)(1+k_i) + 1\}\lambda^* - (1+\delta_i)(1+2k_i)\lambda^* + 3(1+\delta_i)k_i\lambda^* > 0$
- (iii) $1 + \{(1+\delta_i)(1+k_i) + 1\}\lambda^* + (1+\delta_i)(1+2k_i)\lambda^* + (1+\delta_i)k_i\lambda^* > 0$
- (iv) $-(1+\delta_i)k_i^2\lambda^{*2} + \{(1+\delta_i)(1+k_i) + 1\}k_i\lambda^{*2} + (1+\delta_i) - (1+\delta_i)(1+2k_i)\lambda^* + 1 > 0$

La condición (iii) se satisface siempre, pues $\lambda^* > 0$, y to dos los coeficientes son también positivos.

Las condiciones (i), (ii) y (iv), pueden escribirse:

$$(i) \lambda^* < 1$$

$$(ii) \lambda^* < \frac{3}{3+2\delta_i}$$

$$(iv) (1+\delta_i)k_i(2+\delta_i)\lambda^{*2} - (1+\delta_i)(1+2k_i)\lambda^* + 1 > 0$$

Para que la inecuación (iv) se satisfaga, ha de suceder que $\lambda^* < r_1$, o bien que $\lambda^* > r_2$, siendo r_1 y r_2 las raíces de la ecuación:

$$(1+\delta_i)(2+\delta_i)k_i\lambda^{*2} - (1+\delta_i)(1+2k_i)\lambda^* + 1 = 0$$

$$r_1 = \frac{1+2k_i - \sqrt{4k_i^2 + 1 - \frac{4k_i}{1+\delta_i}}}{2k_i(1+\delta_i)} \quad r_2 = \frac{1+2k_i + \sqrt{4k_i^2 + 1 - \frac{4k_i}{1+\delta_i}}}{2k_i(1+\delta_i)}$$

Observamos fácilmente que, en todos los casos, se verifica que $r_2 > 1$, con lo que la condición $\lambda^* > r_2$ es incompatible con (i).

$$\text{En efecto, } r_2 > \frac{1+2k_i + \sqrt{4k_i^2 - 2k_i + 1}}{4k_i} = L$$

$$\text{Si } k > \frac{1}{2} \longrightarrow L > \frac{1+2k_i+2k_i-1}{4k_i} = 1 ; \text{ si } k < \frac{1}{2} \longrightarrow L > \frac{1+2k_i-2k_i+1}{4k_i} = \frac{1}{2k_i} > 1$$

En definitiva, la condición (iv) se reduce a $\lambda^* < r_1$.

A-4.- Dada la ecuación $z^3 - \{(1+\delta_i)(1+k_i)+1\} \alpha_i z^2 + (1+\delta_i)(1+2k_i)\alpha_i z -$

$-(1+\delta_i)k_i\alpha_i = 0$, es condición suficiente para que $|z| < 1$, que se verifique:

$$|\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+2k_i)} \quad (\text{Modelo 2-A})$$

DEMOSTRACION.- Utilizaremos el siguiente criterio para obligar a que $|z| < 1$, ya que los coeficientes del polinomio son complejos:

" Si η es el único cero positivo del polinomio

$z^3 - \{(1+\delta_i)(1+k_i)+1\} |\alpha_i| z^2 - (1+\delta_i)(1+2k_i) |\alpha_i| z - (1+\delta_i)k_i |\alpha_i| = 0$, se verifica que $|z| < \eta$, siendo z cualquier raíz del polinomio

$z^3 - \{(1+\delta_i)(1+k_i)+1\} \alpha_i z^2 + (1+\delta_i)(1+2k_i)\alpha_i z - (1+\delta_i)k_i\alpha_i = 0$ "(POLYA-SZEGÖ

(11) p. 106, vol. I).

Si imponemos que $\eta < 1$, la ecuación será estable.

$\eta < 1$, si y sólo si se verifica que el valor del polinomio y de todas sus derivadas en 1 es positivo, es decir, si se verifican las condiciones:

$$1 - \{(1+\delta_i)(1+k_i)+1\} |\alpha_i| - (1+\delta_i)(1+2k_i) |\alpha_i| - (1+\delta_i)k_i |\alpha_i| > 0$$

$$3 - 2\{(1+\delta_i)(1+k_i)+1\} |\alpha_i| - (1+\delta_i)(1+2k_i) |\alpha_i| > 0$$

$$6 - 2\{(1+\delta_i)(1+k_i)+1\} |\alpha_i| > 0$$

Condiciones que conducen a:

$$|\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+2k_i)} ; |\alpha_i| < \frac{3}{3+(1+\delta_i)(3+4k_i)} ; |\alpha_i| < \frac{6}{2+2(1+\delta_i)(1+k_i)}$$

De estas condiciones, la menor cota es la primera, con lo que la única condición relevante sería:

$$|\alpha_i| < \frac{1}{1+2(1+\delta_i)(1+2k_i)}$$

TABLA DE VALORES PARA $C_{\lambda} \lambda^*(H)$

$\gamma_i \backslash \delta_i$	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
-0,9	10	9,09	8,333	7,692	7,142	6,666	6,250	5,882	5,555	5,263	5
-0,8	5	4,545	4,166	3,846	3,571	3,333	3,125	2,941	2,777	2,631	2,50
-0,7	3,33	3,030	2,777	2,564	2,380	2,222	2,083	1,960	1,851	1,754	1,666
-0,6	2,50	2,272	2,083	1,923	1,785	1,666	1,562	1,470	1,388	1,315	1,250
-0,5	2	1,818	1,666	1,538	1,428	1,333	1,250	1,176	1,111	1,052	1
-0,4	1,66	1,515	1,388	1,282	1,190	1,111	1,041	0,980	0,925	0,877	0,833
-0,3	1,92	1,298	1,190	1,098	1,020	0,952	0,892	0,840	0,793	0,751	0,719
-0,2	1,25	1,136	1,041	0,961	0,892	0,833	0,781	0,735	0,694	0,657	0,625
-0,1	1,11	1,010	0,925	0,854	0,793	0,740	0,694	0,653	0,617	0,584	0,555
0,0	1	0,909	0,833	0,769	0,714	0,666	0,625	0,588	0,555	0,526	0,5
0,1	0,90	0,826	0,757	0,699	0,649	0,606	0,568	0,534	0,505	0,478	0,454
0,2	0,83	0,757	0,694	0,641	0,595	0,555	0,520	0,490	0,462	0,438	0,416
0,3	0,76	0,699	0,641	0,591	0,549	0,512	0,480	0,452	0,427	0,404	0,384
0,4	0,71	0,649	0,595	0,549	0,510	0,476	0,446	0,420	0,396	0,375	0,357
0,5	0,66	0,606	0,555	0,512	0,476	0,444	0,416	0,392	0,370	0,350	0,333
0,6	0,62	0,568	0,520	0,480	0,446	0,416	0,390	0,367	0,347	0,328	0,312
0,7	0,58	0,534	0,490	0,452	0,420	0,392	0,367	0,346	0,326	0,309	0,294
0,8	0,55	0,505	0,462	0,427	0,396	0,370	0,347	0,326	0,308	0,292	0,277
0,9	0,52	0,478	0,438	0,404	0,375	0,350	0,328	0,309	0,292	0,277	0,263
1	0,50	0,454	0,416	0,384	0,357	0,333	0,312	0,294	0,277	0,263	0,250

TABLA DE VALORES PARA $C_1 \lambda^j(H)$

$\gamma_j \backslash \delta_j$	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
-0,9	0,83	0,819	0,806	0,793	0,781	0,769	0,757	0,746	0,735	0,724	0,714
-0,8	0,71	0,694	0,675	0,657	0,641	0,625	0,609	0,595	0,581	0,568	0,555
-0,7	0,62	0,602	0,581	0,561	0,543	0,526	0,510	0,495	0,480	0,467	0,454
-0,6	0,55	0,531	0,510	0,490	0,471	0,454	0,438	0,423	0,409	0,396	0,384
-0,5	0,5	0,476	0,454	0,434	0,416	0,400	0,384	0,370	0,357	0,344	0,333
-0,4	0,45	0,431	0,409	0,390	0,373	0,357	0,342	0,328	0,316	0,304	0,294
-0,3	0,41	0,393	0,373	0,354	0,337	0,322	0,308	0,295	0,284	0,273	0,263
-0,2	0,38	0,362	0,342	0,324	0,308	0,294	0,280	0,268	0,257	0,247	0,238
-0,1	0,35	0,335	0,316	0,299	0,284	0,270	0,257	0,246	0,235	0,226	0,217
0	0,33	0,312	0,294	0,277	0,263	0,250	0,238	0,227	0,217	0,208	0,200
0,1	0,31	0,292	0,274	0,259	0,245	0,232	0,221	0,210	0,199	0,189	0,185
0,2	0,29	0,274	0,257	0,242	0,229	0,217	0,206	0,196	0,187	0,179	0,172
0,3	0,27	0,259	0,242	0,228	0,215	0,204	0,193	0,184	0,176	0,168	0,161
0,4	0,26	0,245	0,229	0,215	0,203	0,192	0,182	0,173	0,165	0,158	0,151
0,5	0,25	0,232	0,217	0,204	0,192	0,181	0,172	0,163	0,156	0,149	0,142
0,6	0,23	0,221	0,206	0,193	0,182	0,172	0,163	0,155	0,147	0,141	0,135
0,7	0,22	0,210	0,196	0,184	0,173	0,163	0,155	0,147	0,140	0,134	0,128
0,8	0,21	0,201	0,187	0,176	0,165	0,156	0,147	0,140	0,133	0,127	0,121
0,9	0,20	0,192	0,179	0,168	0,158	0,149	0,141	0,134	0,127	0,121	0,116
1	0,2	0,185	0,172	0,161	0,151	0,142	0,135	0,128	0,121	0,116	0,111

TABLA DE VALORES DE $C_2 \lambda^*(H)$

δ_j	k_j	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
0	1	1	1	1	1	1	1
0,1		0,909	0,899	0,883	0,858	0,815	0,749
0,2		0,833	0,816	0,792	0,757	0,708	0,646
0,3		0,769	0,748	0,719	0,680	0,630	0,574
0,4		0,714	0,690	0,659	0,618	0,570	0,518
0,5		0,666	0,641	0,608	0,567	0,521	0,473
0,6		0,625	0,598	0,564	0,524	0,480	0,436
0,7		0,588	0,561	0,527	0,488	0,446	0,404
0,8		0,555	0,528	0,494	0,456	0,416	0,377
0,9		0,526	0,498	0,465	0,429	0,390	0,354
1		0,500	0,472	0,440	0,404	0,368	0,333

TABLA DE VALORES DE $C_2 \lambda^j(H)$

δ_j	k_j	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
0		0,333	0,294	0,263	0,238	0,217	0,200
0,1		0,312	0,274	0,245	0,221	0,201	0,185
0,2		0,294	0,257	0,229	0,206	0,187	0,172
0,3		0,277	0,242	0,215	0,193	0,176	0,161
0,4		0,263	0,229	0,203	0,182	0,165	0,151
0,5		0,250	0,217	0,192	0,172	0,156	0,142
0,6		0,238	0,206	0,182	0,163	0,147	0,135
0,7		0,227	0,196	0,168	0,155	0,140	0,128
0,8		0,217	0,187	0,165	0,147	0,133	0,121
0,9		0,208	0,179	0,158	0,141	0,127	0,116
1		0,200	0,172	0,151	0,135	0,121	0,111

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- (1) BELLMAN, R. Introducción al Análisis Matricial, Barcelona, Reverte, 1965
- (2) BENASSY, J.P. "La Théorie du Desequilibre et les Fondaments Microeconomiques de la Macroeconomie", en Revue Economique, n°5, 1976 (Versión castellana en AGUILO, E. y FERNANDEZ DE CASTRO, J. (ed.) Desequilibrio, Inflación, Desempleo, Barcelona Vicens, 1979)
- (3) FOSTER, E. "Sales Forecast an the Inventory Cycle" en Econometrica, vol. 31, n°3, 1963.
- (4) GANDOLFO, G. Economic Dynamics: Methods and Models, Amsterdam, North Holland, 2nd Ed. 1980
- (5) GANTMACHER, F.R. The Theory of Matrices, (2 vols.), New York, Chelsea Pu. Co., 1974
- (6) HERRERO, C. "La Función de Consumo en Modelos Multisectoriales de Renta y Producción: Análisis Dinámico", en Estadística Española
- (7) KALECKI, M. "El Problema de la Demanda Efectiva en Tugan-Baranovski y Rosa Luxemburgo", incluido en Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista, México, F.C.E., 1977
- (8) LEIJONHUFVUD, A. Análisis de Keynes y de la Economía Keynesiana, Barcelona, Vicens, 1976

- (9) LOVELL, M.C. "Buffer Stocks, Sales Expectations, and Stability: A Multisector Analysis of the Inventory Cycle" en Econometrica, vol. 30, 1962
- (10) MACCINI, L.J. & ROSSANA, R.J. "Investment in Finished Goods Inventories: An Analysis of Adjustment Speeds" en American Economic Review. vol. 71, n°2, 1981
- (11) POLYA, G. & SZEGÖ, G. Problems and Theorems in Analysis (2 vols.), Berlin, Springer-Verlag, 1972
- (12) RALSTON, A. Introducción al Análisis Numérico, México, Limusa, 1970
- (13) ROWLEY, J.C.R. & TRIVEDI, P.K. Econometrics of Investment, London, John Wiley, 1975
- (14) VILLAR, A. "Producción, Demanda Efectiva y Variación de Existencias. Análisis Multisectorial", en Estadística Española (en prensa).

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

ELEMENTOS PARA UNA CRITICA DEL MODELO HOS
DE COMERCIO INTERNACIONAL

IGNACIO JIMENEZ RANEDA

Dptº. de Teoría Económica.

El modelo Heckscher - Ohlin - Samuelson (HOS) de comercio internacional constituye todavía hoy la construcción teórica más característica de la teoría pura del comercio internacional. Desde el trabajo original de Heckscher (1919) robustecido y difundido posteriormente por Ohlin (1933), han sido los esfuerzos realizados por Samuelson (1948, 1949 y 1953) los que le han hecho ocupar el lugar privilegiado que posee en la teoría pura del comercio internacional.

Este modelo se caracteriza, como es sabido, porque parte del supuesto de que los países poseen las mismas técnicas pero tienen dotaciones de factores distintas. Con composiciones de la demanda similares los países, cuando están cerrados al comercio, combinarán los factores en proporciones distintas y los precios relativos de los bienes reflejarán, por tanto, la distinta dotación de factores. Cuando los países se abran al comercio tendrán ventaja comparativa en los productos que utilicen mayor proporción de los factores relativamente abundantes, de forma que cada país tenderá a exportar aquella mercancía que utilice intensivamente el factor abundante.

Sin embargo, los trabajos empíricos realizados han puesto de manifiesto que la estructura y dirección de los intercambios internacionales no se adaptan a las prescripciones del modelo HOS. La paradoja del comercio exterior norteameri-

cano que exporta bienes intensivos en mano de obra y que fue expuesta por Leontief utilizando las tablas input-output, -- también se ha repetido en buen número de casos en el comercio exterior de otros países. Por consiguiente, los estudios empíricos realizados cuestionan la relevancia empírica de la estructura y dirección de los intercambios que establece el modelo HOS.

La conciliación del patrón de intercambios internacionales previsto por el modelo HOS con los resultados empíricos se ha intentado obtener a base de resaltar la importancia que ciertos elementos no contemplados inicialmente en el modelo HOS, pueden tener en la deducción de sus proposiciones más características. Así, se ha señalado que la composición de la demanda puede ser distinta entre los países (ya que las funciones de preferencias no tienen que ser homotéticas e iguales entre los países), de forma que los sesgos en la demanda pueden contrarrestar e invertir la dirección de los intercambios prevista por el modelo HOS que se encuentra elaborada exclusivamente por el lado de la oferta. Igualmente, se ha destacado la posibilidad de que los bienes puedan invertir sus intensidades relativas en los factores (reversión de los factores); el resultado de ello sería que al existir distintos precios de los factores en los países, éstos tengan ordenados los bienes de forma distinta en términos de sus proporciones de factores, por lo que la dirección del comercio internacional ya no quedaría establecida de forma inequívoca. -

Análogamente, también se ha destacado el efecto que tendría sobre el comercio internacional el hecho de que la calidad de los factores difiera entre los países, o el efecto de los distintos tamaños de los países que en el modelo HOS no se considera por suponerse rendimientos a escala constantes (1).

Ahora bien, todos estos intentos de explicar a posteriori los patrones empíricamente observados del comercio internacional poniendo a salvo el modelo HOS, adoptan la forma de estratagemas que pretenden inmunizar al modelo HOS frente a los resultados empíricos. Las referencias al papel de la reversión de factores, a las composiciones de la demanda, a las técnicas diferentes, etc., que pueden contrarrestar las predicciones del modelo HOS basadas en las diferentes dotaciones de factores de los países no son más que argumentos ad-hoc, que le restan contenido empírico. Todas estas estratagemas sobrepasan los límites metodológicos, señalados por Popper, que los científicos pueden adoptar para defender sus teorías frente a la refutación empírica, y al mismo tiempo convierten al modelo HOS en un programa de investigación -- degenerativo en el sentido lakatosiano del término, en la medida que su desarrollo teórico va a remolque de sus fracasos empíricos.

A continuación, en el presente trabajo vamos a exponer algunas críticas de base a los planteamientos del mo

delo HOS que nos permitirán sostener que es inadecuado para explicar las transacciones económicas entre los países. El análisis crítico que realizaremos de determinados supuestos del modelo nos permitirá afirmar que el mismo hace referencia no a un mundo simplificado sino a un mundo ideal no reconvertible a las coordenadas que caracterizan los procesos económicos reales (2).

1.- LA NOCION DE FACTOR DE PRODUCCION.

Uno de los resultados de la intensa crítica a - que fue sometida la teoría neoclásica desde los años 50,- ha sido el cuestionamiento del concepto "factor de producción" tal como es concebido por la teoría neoclásica. -- Esta es una crítica genérica al planteamiento global de - la teoría neoclásica que al trasladarla a campos concretos-en nuestro caso, la teoría del comercio internacional - adquiere concreción y mayor relevancia.

Desde que en 1935 L. Robbins estableciera su - famosa definición de economía es comunmente aceptado por la economía neoclásica que el problema económico consiste esencialmente en estudiar la forma en que se satisfacen - las múltiples necesidades con la utilización de los recursos limitados disponibles.

La delimitación del problema en estos termi

nos da lugar a que, una vez inventariados y clasificados los recursos y técnicas de producción disponibles, el economista tenga que centrar su estudio en la forma en que - la utilización alternativa de esos recursos proporciona la satisfacción de las necesidades finales de los consumidores en forma de consumo de bienes. Se establece, así, una dicotomía entre los factores de producción, los recursos - disponibles, y los bienes de consumo, de modo que, el análisis económico se convierte, utilizando la conocida frase de Sraffa, en una "avenida unidireccional que lleva desde los factores de producción a los bienes de consumo".

Por consiguiente, podemos decir, en principio, - que serán factores de producción cada uno de los recursos disponibles que, organizados por medio de una técnica de producción, contribuirán a la producción de los bienes de consumo que satisfacen las necesidades de los consumidores. En los epígrafes que siguen, se hará una crítica tanto a esta noción de factor de producción como a la estricta diferenciación entre factores de producción y bienes de consumo en lo que afecta a la teoría económica del comercio internacional.

1.1.- La dicotomía entre medios de producción y bienes de consumo.

El modelo simplificado Heckscher - Ohlin de dos

dos países, dos bienes y dos mercancías, establece una separación estricta entre factores de producción y bienes de consumo. Pero además, esta diferenciación entre factores y bienes se hace más patente desde el momento en que algunos supuestos hacen jugar papeles opuestos a unos y - otros. en concreto, tanto factores como bienes son perfectamente móviles en el seno de cada país (con lo que se - asegura la uniformidad internacional de los precios de los bienes de consumo, en ausencia de todo tipo de trabas al comercio), los factores de producción tienen una inmovilidad absoluta fuera de las fronteras nacionales.

Esta dicotomía es una simplificación de la realidad introducida en los modelos de dos factores, dos bienes y dos países, y figura en todos los manuales avanzados -- cuando tratan al modelo Heckscher - Ohlin, teniendo su origen probablemente en los artículos de 1948 y 1949 de Samuelson.

Por otra parte, podemos señalar que esta diferenciación estricta entre factores y bienes está relacionada con la delimitación de lo económico establecida por Robbins. Ello puede explicar el mantenimiento en el tiempo de esta dicotomía en el campo del comercio internacional, desde el momento que permite separar los medios limitados susceptibles de usos

alternativos de la satisfacción de las necesidades.

En el modelo de comercio internacional los factores de producción dan lugar a la producción de unos bienes que son destinados al consumo final. Sin embargo, en el mundo real no es difícil encontrarse con bienes que habiendo sido producidos por factores de producción no tienen como destino final el consumo por los sujetos del país, sino que estos bienes serán utilizados en la producción de otros bienes. En definitiva, lo que queremos decir es que muchos bienes pueden utilizarse indistintamente -- como bienes de consumo final o bien pueden destinarse a ser utilizados en la producción de otros bienes. Por tanto el tratamiento que les corresponde recibir como bienes de consumo o como medios de producción dependerá del uso al que se los destine.

Estas consideraciones bastan por sí solas para señalar lo ilegítimo de la diferenciación estricta entre factores y bienes existente en el modelo HOS. Ahora bien, este problema de adecuación entre teoría y realidad no se nos plantearía en modelos que hubieran concebido al sistema económico como un proceso circular, este sería el caso, por ejemplo, del Tableau Economique de Quesnay, o bien el de una tabla input-output, donde la diferenciación entre demanda intermedia y demanda final es una de -

las características de las tablas. Precisamente, a través de una tabla input-output puede comprobarse la relevancia empírica del papel dual que juegan los bienes como medios de producción y como bienes de consumo.

Ahora bien, puede argumentarse que la dicotomía establecida en el modelo es una simplificación que puede eliminarse en modelos más completos que el modelo $2 \times 2 \times 2$. En tal caso, la validez del modelo simplificado estaría condicionada a que sus principales deducciones se mantuvieran en los modelos más complejos; entonces, el modelo $2 \times 2 \times 2$ podría considerarse como una simplificación aceptable de la realidad. En este sentido habría que entender la puesta en guardia a la profesión hecha por --- Bhagwati (1964) en su conocido survey, por la gran limitación que suponía para los modelos de comercio internacional la inexistencia de tratamientos de inputs intermedios. La advertencia dió lugar a la posterior elaboración de modelos que ya contemplaban los inputs intermedios y - que más adelante discutiremos.

Sin embargo, la generalización del modelo $2 \times 2 \times 2$ exige la consideración de una multiplicidad de factores y bienes que complica y dificulta la conexión entre - comercio internacional de bienes e intensidad en la dotación de factores de los países.

1.2.- Inputs primarios e inputs producidos.

Las consideraciones anteriores en torno a lo limitado de la distinción entre factores de producción y -- bienes de consumo llevan necesariamente a plantearse el -- alcance y contenido del concepto "factor de producción".

Por factor de producción se entiende cada uno -- de los medios requeridos en el proceso de producción de -- los bienes económicos, es decir, el conjunto de medios que contribuyen a la producción de bienes. Por tanto, deberán entenderse como factores de producción tanto los recursos disponibles en un país, ya sea en el suelo como en el subsuelo susceptibles de ser utilizados en la producción de -- los bienes económicos, como el conjunto de medios de producción constituidos por bienes que fueron producidos en períodos anteriores y que se utilizan en la producción de nuevos bienes económicos, así como el trabajo.

La relación de factores incluirá tanto aquellos que no han sido producidos anteriormente aunque su utilización en la producción origine un coste (recursos naturales, tierra), como aquéllos cuya vida económica se prolonga más allá del tiempo requerido en la producción de los bienes (maquinaria) y los que se incorporan íntegramente en los bienes que han contribuido a producir (materias -- primas).

El tratamiento que deben merecer cada uno de es

tos grupos no puede ser el mismo, por lo que el concepto factor de producción no tiene la precisión suficiente -- que habría que requerirle. Por ello nosotros nos definimos, por la utilización alternativa, de los términos inputs primarios o inputs producidos. El término input haría referencia a su utilización en el proceso de producción de bienes, y con el término inputs primarios haríamos referencia a aquéllos que no han requerido previamente un proceso económico de producción.

Esta distinción entre inputs primarios e inputs producidos nos lleva a considerar un hecho que no puede -- ignorarse en economía: la reproducibilidad de los medios de producción. Todo tratamiento teórico de la actividad económica en su conjunto debe incluir la reproducibilidad de todos los inputs, incluidos los inputs primarios, siempre que se pretenda construir una teoría económica que nos aproxime a la explicación de un mundo que quiera perdurar en el tiempo.

Sin embargo, la teoría neoclásica dota a todos los inputs de un tratamiento uniforme. La clasificación de los inputs se resuelve tradicionalmente en la conocida tríada de factores de producción, a saber, tierra, trabajo y capital, aunque en algunos tratamientos más simplificados se consideran únicamente dos factores.

En el primer factor indicado, la tierra, se incluyen todos aquellos inputs primarios no producidos por el hombre, es decir, todos los recursos naturales tanto del suelo como del subsuelo. En el segundo factor, el trabajo, se considera la contribución del trabajo al proceso de producción, considerándolo también con un input primario. Y por último, en el capital tendrían que considerarse el conjunto de medios de producción producidos tanto si se desgastan totalmente en la producción como si su vida económica dura varios períodos de producción.

Pero el tratamiento agregado que reciben los factores de producción en los modelos neoclásicos de comercio internacional es uniforme. No se toma en consideración si los factores han sido o no previamente producidos económicamente. Y tampoco se toma en consideración su propia reproducción. Son considerados como si fueran bienes eternos que no están sometidos a procesos de desgaste, y por ello, no se tiene que plantear su reposición. En los modelos de comercio internacional queda bien patente el tratamiento de los factores como bienes eternos, dado que se considera que las ofertas de factor de cada país, están dadas y fijas, lo que implica que ni se desgastan los factores durante su uso en la producción de bienes ni existen procesos de producción de nuevos factores.

Sin embargo, podría admitirse como simplifica--

ciones razonables el tratamiento de algunos inputs primarios como si fueran eternos, sin considerar su reproducibilidad. Dentro del proceso de simplificación a que da lugar el proceso de abstracción y selección de variables económicas en la construcción de los modelos teóricos, puede parecer una limitación no demasiado grave considerar a la tierra como un factor eterno, siempre que, durante el período que queramos hacer servir al modelo no se nos plantee la reducción o agotamiento de las disponibilidades de recursos naturales. De la misma forma, puede parecer una simplificación razonable la no consideración de la reproducción del trabajo, siempre que se considere que la renta que percibe el trabajo por los servicios que presta -el salario- alcance un nivel que asegure en todo caso la reproducción del mismo.

Sin embargo, en ningún caso puede aceptarse como razonable el tratamiento del capital como bien eterno, si la pretensión que se tiene al elaborar el modelo teórico es la de aproximarnos a la explicación de la actividad económica real. Considerar al capital como input primario supone, en primer lugar, ignorar la existencia de inputs intermedios, que son bienes previamente producidos que una vez utilizados en la producción de otros bienes o de sí mismos han agotado totalmente su vida económica.

Pero la consideración del capital como input -

primario supone considerar como eternos a aquellos inputs como todo tipo de maquinaria, instalaciones productivas, etc., que son bienes producidos en períodos anteriores y que se utilizan en la producción de los bienes económicos con la característica de que no se agotan totalmente en la producción de los bienes, es decir, con la característica de que teniendo una vida económica limitada, ésta se prolonga más allá del período de tiempo que requiere la producción de los bienes.

La literatura neoclásica de comercio internacional se ha referido siempre y continúa refiriéndose al capital como a un input primario. Son rarísimos los manuales de comercio internacional que indiquen expresamente la característica del capital como input de vida limitada y en tal caso el espacio que ocupa en el texto es marginal.

1.3.- La homogeneidad de los factores: el caso del capital

Los modelos neoclásicos de comercio internacional habituales están contruidos sobre la base de la separación entre bienes finales y factores de producción. Los factores de producción son eternos y normalmente dos, a los que denominan trabajo y capital. No se indican las unidades en la que se mide el capital, por lo que éste, o bien es una sustancia perfectamente maleable, o bien es -

el agregado del conjunto de medios de producción producidos. Este tratamiento que recibe el capital en estos modelos de comercio internacional implica ignorar todo el largo y conocido debate sobre el capital, iniciado en 1953 por Joan Robinson.

El resultado más característico del debate hace referencia a que el capital como agregado heterogéneo de los medios de producción producidos no puede tener una medida de su magnitud que sea independiente de los precios y de la distribución. Una consecuencia de esto sería el abandono de cualquier intento de cálculo de la productividad marginal del capital, y el rechazo de establecer conexiones entre el tipo de beneficio y la contribución del capital al proceso de producción.

El problema de la heterogeneidad no es exclusivo del capital, sino que es extensible a los restantes factores, en la medida en que se suponga plausible que existen distintas calidades de trabajo o de tierra. Sin embargo, las consecuencias teóricas son muy distintas. Así, para cada tipo de tierra y para cada calidad de trabajo hay que introducir en el modelo un input primario distinto, correspondiendo una tasa de salario y una tasa de renta distintas para cada uno de ellos. La existencia de distintos tipos de salarios y/o de renta vendría correc

tamente explicada por la existencia de distintas calidades de inputs primarios.

Sim embargo, el tratamiento por separado de cada uno de los medios de producción producidos que constituyen el concepto de capital da lugar al abandono de una de las piezas más características de la teoría neoclásica: la de terminación interna de la distribución.

Además, el incremento del número de inputs pri marios como expediente para resolver analíticamente la he terogeneidad de los factores exige como se puede ver ya - en Samuelson (1953) "postular que las relaciones factor/ producto sean independientes entre sí, si se desean salvar la validez del teorema fundamental". En efecto, cuando el número de inputs primarios es superior a dos la intensidad de cada bien en los factores vendrá definida por un vector de relaciones input/producto, que tendrá tantos elementos como inputs se hayan considerado; y para que cada país exportara aquéllos bienes correspondientes a su dota ción relativa de factores sería necesario incorporar otro supuesto restrictivo e irreal que excluyera la correlación entre las relaciones input/producto de cada bien, ya que "si una alta relación tierra/producto exige una elevada - relación capital/producto para ciertas mercancías...., -- la escasez de capital de un país puede impedir que su abundancia relativa de factores naturales se refleje en la

estructura de su comercio exterior". (Rojo - 1963, p.302).

Pero en los tradicionales modelos neoclásicos - de comercio internacional el capital es tratado de forma agregada y como input primario, de forma que se identifica la noción de capital en tanto que fondos de financiación que producen beneficios, con la noción de capital como equipo físico que ayuda al trabajo humano a producir los bienes. Esta identificación entre capital físico y capital financiero hay que rechazarla definitivamente, porque al no poder ser medido el valor del capital independiente de los precios y la distribución, un stock heterogéneo de capital puede ser compatible con varios valores del stock de capital, y, al mismo tiempo, un mismo valor del capital se puede corresponder con distintos stocks de bienes de capital.

Una interpretación posible de la dotación de capital de los países podría ser que la dotación dada no es más que un valor dado de capital. Esto lo realizan J. S. Metcalfe e I. Steedman (1979, cap.5), considerando que el valor del stock de capital es constante pero que la composición física del stock de capital puede variar libremente. Metcalfe y Steedman construyen un ejemplo numérico para dos mercancías, cada una de las cuales puede ser producida por una variedad de métodos de producción, pero

excluyendo la reversion; los métodos de producción varían según cual sea el tipo de beneficio, por lo que el -- stock físico de capital puede alterarse, pero sin embargo se establece que el valor del capital permanezca constante. El resultado que encuentran es que no existe una relación biunívoca que ligue a la relación del precio de los bienes y al tipo de beneficio. Por consiguiente, en un -- mundo de bienes de capital heterogéneos pero con dotaciones fijas del valor del capital y del trabajo, no pueden deducirse las proposiciones neoclásicas del patrón de comercio, teorema Stolper -Samuelson, teorema de Ribczynsky y la igualación del precio de los factores propios del modelo HOS.

Por tanto, podemos concluir que no puede aceptarse como simplificación razonable tratar al conjunto de medios de producción producidos como un bien eterno denominado capital, porque ignora la necesaria reproducción de cada medio de producción; y que todo intento de obviar -- la heterogeneidad del stock de capital considerando como constante el valor del capital proporcionará unos resul--tados no compatibles con las proposiciones característi--cas del modelo Heckscher -Ohlin.

Sin embargo, ya hemos señalado el crecimiento -- que últimamente ha experimentado la literatura neoclásica del comercio internacional que incorpora a los modelos tra

dicionales aquellos bienes que son producidos no con el objeto de ser destinados al consumo final sino con el objeto de utilizarse plenamente junto con los inputs primarios en la producción de bienes de consumo.

La inclusión en los modelos tradicionales de -- inputs intermedios podría interpretarse como un intento de introducir un caso especial de bienes de capital, pudiendo considerarse que esta nueva literatura es un primer paso hacia la construcción de modelos teóricos de comercio internacional no vulnerables ante las críticas que hasta ahora hemos realizado al modelo HOS. Si así fuera, bastaría con que en estos modelos tradujéramos allí donde se habla de capital por tierra, obteniendo como resultado, de esta forma, unos modelos de comercio con dos inputs -- primarios, trabajo y tierra, y con capital circulante.

Sin embargo, estos modelos que introducen inputs intermedios en el modelo básico HOS tienen una importante limitación derivada de suponer implícitamente que -- la producción de los bienes es instantánea a la aplicación de los inputs, de forma que al no existir ningún periodo de tiempo en el que los inputs intermedios queden inmovilizados éstos no pueden ser considerados como capital circulante, y, por tanto, éstos modelos no pueden considerarse como modelos que introduzcan como capital medios de producción producidos. Una crítica detallada de los mismos se

encuentra en Jimenez Raneda (1981) donde se pone de relieve que los resultados sólo son válidos cuando la tasa de interés (beneficio) es cero.

En consecuencia esta forma de introducir los -- inputs intermedios es insatisfactoria, y no puede considerarse como un intento simplificado de introducir en el modelo bienes de capital. Construir un modelo de comercio internacional para bienes industriales exige la introducción de bienes de capital y de su retribución, el beneficio. Por tanto, podemos seguir afirmando con J. Robinson (1974, p.18) que "el modelo del profesor Samuelson (y, por extensión, el modelo Heckscher-Ohlin o neoclásico) no es de mucha utilidad para discutir el comercio entre países industriales".

El tratamiento correcto de los inputs intermedios tiene que reflejar el período de tiempo que media -- entre la aplicación de los inputs y la obtención del output, de forma que los inputs intermedios se nos transformen en capital circulante, y de forma que aparezca el concepto de beneficio. Desarrollos de modelos que recojan -- éstas características pueden encontrarse en Steedman (1979 b) y Jimenez Raneda (1978y 1982).

Sin embargo, Samuelson (1965) sostuvo que la -- consideración de la economía como una caja negra de la -- que sólo son observables los inputs primarios y los outp

uts netos finales, permitirá analizar la función de producción neta que relaciona en exclusiva cada bien final - en términos de los inputs primarios totales, pudiendo estudiarse así algunos temas de la teoría pura del comercio internacional.

Pero esta postura sólo puede defenderse cuando los resultados de un modelo simple de caja negra coincidan con los de modelos más complejos que den cuenta de los mecanismos interiores de la caja. Como hemos indicado, tal coincidencia de resultados sólo aparecería en el caso particular de que la tasa de interés (beneficio) fuera nula. En cualquier circunstancia, esta postura de Samuelson es metodológicamente regresiva. La sencillez de los modelos de caja negra -signo de superficialidad- hace que sean propias de las primeras etapas del desarrollo científico, pudiendo pensarse con Bunge (1972, p.65) que "la historia de la ciencia puede ser construída como una secuencia de transiciones de teorías de la caja negra a teorías de la caja traslúcida o representacionales". Por consiguiente, el - progreso de la teoría del comercio internacional habrá que buscarlo más en la dirección de introducir los medios de producción producidos.

2.- EL CARACTER ESTATICO DEL MODELO NEOCLASICO DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La crítica más comunmente extendida al modelo - Heckscher-Ohlin se centra en el carácter estático del mismo. Como sabemos el modelo se caracteriza porque supone que siendo las funciones de producción idénticas en los países, éstos se van a diferenciar por las diversas dotaciones de factores. Como la base del comercio surge de distintas dotaciones de factores en los países, éstas han de ser fijas para que el modelo pueda deducir teoremas relevantes. En consecuencia, las ofertas de los factores son en el modelo unos parámetros, cuya modificación será exógena para el modelo.

Se trata, por tanto, de un modelo estático a largo plazo, donde las comparaciones intertemporales tendrán que realizarse por el método de la estática comparativa, comparando, por ejemplo, las situaciones de equilibrio a largo plazo correspondientes a hipótesis de autarquía, de comercio libre o de comercio restringido.

Este carácter estático del modelo se refleja en dos supuestos del mismo que discutiremos a continuación : la imposibilidad de comerciar entre países en factores y el hecho de que las dotaciones de factores tengan que ser fijas.



2.1.- Las dotaciones fijas de factores.

El supuesto de dotaciones fijas de factores se ha señalado reiteradamente como la limitación más grave - del modelo Heckscher-Ohlin, desde posturas tan dispares - como la de R. Robinson (1956) o la de P. Dockes (1975) -- para quien en el modelo neoclásico de comercio internacional las naciones, que no son más que cestas que contienen distintas cantidades de factores, son sociedades sin historia.

Este supuesto es necesario en el modelo para -- que la base del comercio internacional -distintas dotaciones de factores en los países- quede inequívocamente - establecida. Y como las dotaciones de factores son fijas sucederá que los factores no sufrirán desgaste ni serán - producidos, esto es, serán eternos.

Este carácter fijo de la dotación de factores - que hace que el modelo sea estático, contrasta, con el -- hecho de que, el modelo analiza puntos de equilibrio cuya obtención exige el transcurso de un tiempo hasta que cada una de las variables adopte su valor óptimo. Esto es, el modelo no considera las situaciones a corto plazo en las que es posible la presencia de desequilibrio, cuando -- algunas variables no adoptan sus valores óptimos. Los desequilibrios se corrigen ajustando las ofertas y demandas de factores y bienes hasta que las variables alcanzan sus

valores de equilibrio. El alcance del equilibrio exige el transcurso de un tiempo en el que se ajusten las variables pero en este período de tiempo los parámetros no pueden variar, y las dotaciones de factores de los países son parámetros para el modelo.

Ahora bien, ha habido últimamente algunos intentos de combatir el estatismo del modelo Heckscher-Ohlin, por medio de permitir que las ofertas de los factores dejen de ser absolutamente rígidas. Hasta qué punto ello elimina el carácter estático del modelo será analizado más adelante.

2.2.- La ausencia de comercio internacional en medios de producción.

Para que el comercio entre los países quede caracterizado por las distintas ofertas de factores, no será posible que los países incrementen o reduzcan las disponibilidades físicas de alguno o todos los factores, porque en tal caso la dirección de los intercambios internacionales podría alterarse, con lo que el modelo perdería su capacidad predictiva. Esto hace que el supuesto de dotaciones fijas de factores exija inmediatamente otro que establezca la imposibilidad de que los factores sean móviles entre países y que quede excluido el comercio internacional en medios de producción. Si no fuera así ya no podrían los países quedar caracterizados por las dotaciones de facto-

res porque éstas serían indeterminadas por efecto de la movilidad internacional de factores o del comercio en medios de producción. Si los factores se desplazaran de unos países a otros en busca de mayores retribuciones se reducirían de inmediato las diferencias internacionales de dotaciones de factores que, por ello, tendrían que dejar de ser la base del comercio internacional.

La inmovilidad internacional de factores puede parecer una hipótesis razonable si pensamos, por ejemplo, en el caso de la tierra como factor de producción. Si -- pensamos en el trabajo, la hipótesis de inmovilidad internacional de este factor ya no es tan real como antes, pero puede seguir aceptándose como razonable si tenemos en cuenta que las migraciones internacionales de mano de obra no alcanzan volúmenes tan masivos como para alterar los órdenes de intensidad en trabajo de los países. Pero para el capital, el supuesto de inmovilidad internacional da lugar a mayores dificultades.

Si entendemos por capital una suma de dinero, es decir, lo entendemos como capital financiero, no podremos ignorar los movimientos internacionales de capital que -- llevan a que inversiones de capital extranjero realizados en países que se pueden caracterizar como intensivos en mano de obra operen en el mercado de trabajo de bajos sa-

larios de tales países y en los mercados financieros de los países de origen. Pero nuestra crítica no va dirigida a que se tengan que ignorar los movimientos internacionales de capital financiero, sino que se tenga que ignorar el comercio internacional en medios de producción. Esto sucede en el momento en que entendemos por dotación de capital al conjunto de medios de producción disponibles en un país y, que, como hemos visto antes, no puede identificarse como de hecho se hace con el capital financiero. Dado que la función de producción expresa las combinaciones entre factores técnicamente posibles para la obtención de determinados volúmenes de output, la noción de dotación de capital de un país debería entenderse como el conjunto heterogéneo de medios de producción disponibles. En tal caso, habría que excluir del comercio internacional el -- comercio en medios de producción, porque en el momento -- que se admitiese tal tipo de comercio quedarían modificadas las dotaciones iniciales de cada uno de los bienes de capital de los países.

Ignorar el hecho de que una parte muy importante del comercio internacional entre países está constituida por bienes de equipo y materias primas resta al modelo Heckscher-Ohlin suficiente potencial explicativo como para abandonarlo definitivamente porque "el comercio antes que ser sustituto del movimiento de factores es un medio para

transformar la dotación de factores de un país". Rojo -- (1963, p.303).

2.3.- Ofertas variables de factores.

Algunas formulaciones recientes de la teoría pu
ra del comercio internacional han incorporado supuestos --
más suaves sobre el carácter fijo de las dotaciones de fac
tores. Así por ejemplo, el modelo de Srinivasan (1965) per
mite que los flujos de nuevos bienes de capital puedan --
comerciarse entre países, pero permaneciendo inmóviles los
stocks existentes de medios de producción. Pero quizá --
sea el supuesto que establece el carácter fijo de las do
taciones de factores al postular que las ofertas de los --
factores son absolutamente rígidas, el que más abundante
mente ha sido suavizado en la literatura. La considera --
ción de ofertas de factores que en lugar de ser totalmen
te rígidas son función de la tasa de retribución del fac
tor data de Caves (1960) y está incorporada en algunos --
manuales avanzados como en M. Kemp (1964) y en A. Takayama
(1972).

Por consiguiente, antes de hacer una evaluación
definitiva del carácter estático del modelo neoclásico de
comercio internacional, es necesario contemplar los resul
tados de suavizar los supuestos que nos permitían afirmar

tal carácter estático del modelo HOS. Esto vamos a realizarlo en el presente epígrafe en lo que hace referencia a la consideración de ofertas variables de factor, utilizando el tratamiento más completo del tema, el de J.P. Martín (1976).

Se considera que las ofertas de los factores son función de la tasa de retribución real del propio factor. La función de oferta no tiene por qué ser necesariamente siempre creciente, ya que se admite la posibilidad, tradicionalmente señalada para el trabajo, de que a partir de ciertas retribuciones altas, la curva de oferta gire -- hasta tener pendiente negativa, esto es, se admite la posibilidad de que las funciones de oferta de factor tengan algún tramo de elasticidad negativa.

Al no ser la oferta de los factores un dato fijo sino una variable, variaciones de la retribución de -- un factor determinarán incrementos o reducciones de las -- cantidades de factor utilizadas en la producción de los bienes, que a su vez, darán lugar necesariamente a modificaciones en los volúmenes de producción de los bienes y en el resto de las variables del modelo. J.P. Martín considera que los efectos de las variaciones de la oferta de factor sobre la producción de cada uno de los bienes están -- regulados por el teorema de Ribczynsky, es decir, considera

que los incrementos en la oferta de un factor, darán lugar a incrementos en la producción del bien que utiliza intensivamente tal factor y a reducciones en la producción del otro bien (3).

Cuando estamos en presencia de ofertas de factores variables, ya no podemos establecer inequívocamente la dotación de factores de un país, dado que las cantidades totales de factor empleadas son variables. La dotación de factores necesaria para poder establecer el teorema -- del patrón de comercio puede definirse en el caso de ofertas variables de factores como el total de factores de que sería posible disponer en un país, esto es, el máximo ofrecido de cada factor a la tasa retributiva más favorable, o bien, considerar como dotación de factores el total de factores utilizados en la producción de los bienes. Si se adopta este segundo criterio, los factores que quedan ociosos habrá que entender que se destinan a producir otros bienes que no serán objeto de comercio.

J.P. Martín demuestra que en presencia de ofertas variables de factores el teorema del patrón de comercio puede reformularse en los siguientes términos: cada país tiende a exportar el bien que es intensivo en el factor que es relativamente abundantemente utilizado. Para que el teorema Heckscher-Ohlin reformulado en estos térmi

nos tenga lugar, sólo es necesario que las ofertas de los factores tengan elasticidades positivas, es decir, se precisa que la oferta de cada factor sea una función creciente de la tasa de remuneración de tal factor.

Pero cuando se supone que las ofertas de los -- factores son variables es preciso explicar por qué los -- factores primarios existentes están dispuestos a permanecer ociosos a determinadas remuneraciones, porque en tal caso los propietarios de tales factores primarios no percibirán ningún ingreso. La explicación para J.P. Martín estriba en sostener que los factores primarios que no van a producir los bienes definidos en el modelo, se van a -- destinar a producir otros bienes que no serán objeto del comercio, esto es, por cada factor que tenga una oferta variable nos aumentará en uno el número de bienes que se producen en el modelo, aunque estos bienes no serán objeto de comercio. Según nuestro autor, para el trabajo, el bien correspondiente que no será objeto de comercio será el ocio; para la tierra, el bien correspondiente serán las reservas naturales; y para el capital, el bien correspondiente tendrá que ser el consumo corriente.

Pero, así como puede aceptarse sin mayores problemas el tratamiento tradicional de la oferta de trabajo, de forma que el ocio queda explicado por la desutili-

dad del trabajo, resulta más difícil aceptar el tratamiento de la oferta variable de tierra, porque sería necesario explicar detenidamente por qué un propietario de tierra no dará empleo a su tierra, (obteniendo, en consecuencia, unos ingresos nulos), por muy baja que sea la tasa de renta. Y ello no se hace.

Pero como siempre el punto más vulnerable está en el capital, y ésto es particularmente importante si tenemos presente que sería el capital el factor más rápidamente reproducible, y por tanto, un tratamiento correcto de la oferta variable del mismo reduciría notablemente las críticas dirigidas al modelo HOS por su carácter estático. Para J.P. Martín, los incrementos en la oferta de capital -inversión neta- serían resultado de la abstención del consumo presente, mientras que la reducción de la oferta de capital -desinversión neta- es paralela a un incremento del consumo presente. Esta explicación es incorrecta y es preciso rechazarla porque incurre en todos los problemas que, como ya hemos visto, son característicos del tratamiento del capital por el modelo neoclásico. El argumento aducido por J.P. Martín supone identificar el capital como equipo físico de bienes producidos que contribuye a la producción de bienes con el capital como fondos de financiación. La reducción del consumo presente permitirá incrementar los ahorros y los fondos de financiación disponibles, pero los efectos de unos mayores fon

dos de financiación sobre la producción de bienes sólo -- podrán actuar a través del incremento del equipo físico -- de bienes de capital, lo que exige la introducción en el modelo de procesos de producción de nuevos medios de producción. Tal producción de bienes de capital no aparece -- en el modelo HOS, y, por tanto, la igualación ahorro-in-- versión incurre en la identificación del capital en su -- sentido físico, con el capital en su sentido financiero, que ya en epígrafes anteriores hemos señalado como teóricamente insostenible. Y ésto, sin tener en cuenta los problemas asociados a la transformación de ahorro en inver-- sión.

Por consiguiente, el intento de resolver el carácter estático del modelo neoclásico de comercio interna-- cional por vía de ofertas variables de factores es insatis-- factorio, por--que el tratamiento de la producción y el desgaste de factores debe figurar explícitamente en el modelo, especialmente en lo que hace referencia al capital. Para que un modelo no sea estático debe explicar las varia-- ciones en los medios de producción, la producción de me-- dios de producción.

3.- CONCLUSIONES.

1. El modelo neoclásico de comercio internacio--

nal que se encuentra asociado a los nombres de Heckscher-Ohlin y Samuelson es inadecuado para explicar las transacciones reales entre los países. El modelo hace referencia a un mundo especulativo, porque ignora algunas de las variables más características de los procesos económicos reales, y postula entre las variables que selecciona algunas relaciones incorrectas.

2. El modelo parte de la concepción de la economía como una "avenida unidireccional" que -- lleva desde los factores de producción hasta los bienes de consumo. Esta concepción del mundo económico implica la existencia de una dicotomía entre factores de producción y bienes de consumo. Los bienes de consumo son producidos mediante la aplicación de los factores, pero nada se dice sobre la producción de los factores. De hecho, en el modelo los factores ni se producen ni están sometidos a desgaste en su uso en la producción de bienes, luego los factores son eternos. De esta forma están fuera del modelo todos los medios de producción producidos. No existen ni maquinaria, ni instalaciones, ni bienes intermedios,

ni rudimentarios instrumentos del trabajo, - es decir, del modelo está ausente todo aquello que normalmente se entiende incluido en el concepto de bienes de capital. Por tanto, el modelo hace referencia a la producción de bienes agrícolas mediante la utilización de trabajo y tierra, pero no puede hacer referencia a la producción ni al comercio internacional de bienes industriales.

3. No puede aceptarse que en estos modelos neoclásicos se denomine capital a factores de producción que se consideran eternos, porque una de las características de cada uno de -- los bienes de capital es que poseen una vida limitada y que se deprecian también por el uso. Por añadidura, un tratamiento riguroso de los medios de producción en el análisis económico no puede afrontarse en términos agregados, al estar constituidos éstos por -- un conjunto heterogéneo de bienes, no siendo posible, en general, encontrar una medida de la magnitud del capital que sea independiente de los precios y la distribución.
4. Una de las consecuencias del modelo es que

las características de los bienes de consumo se deriven precisamente de los factores de producción. No es de extrañar, por tanto, - que la base del comercio internacional en el modelo sea la diferente dotación de factores de los países. Que la base del comercio internacional sea la dotación de factores de los países exige que tales dotaciones de factores sean fijas, lo que confiere al modelo un fuerte carácter estático, ya que asegurar la constancia de las dotaciones de factores - trae como consecuencia que no se pueda comerciar internacionalmente en medios de producción (si es que en el modelo se ha introducido el capital, aunque éste sea mal tratado), ni que se desgasten los factores ni se produzcan nuevas cantidades de éstos. Por tanto la utilidad de un modelo que tenga carácter-estático tan acentuado será muy reducida.

5. Todos los puntos señalados anteriormente son por sí solos suficientes para desestimar el - modelo. Si hace 19 años el profesor Rojo -- (1963) ya consideró que el modelo Heckscher -Ohlin era una vía de investigación muerta,

hoy tenemos que repetirlo, porque tal advertencia no ha sido escuchada, como se desprende de la lectura de cualquier manual de comercio internacional, sea introductorio o avanzado. Sin embargo, la desestimación la hemos extendido nosotros a los intentos que -- desde dentro de la teoría neoclásica se han realizado últimamente por resolver alguna de las insuficiencias más evidentes. Esto lo hemos realizado para la introducción en el modelo de inputs intermedios y para la consideración de ofertas variables de factores. La introducción de inputs intermedios podría interpretarse como una forma de introducir el capital en el modelo neoclásico, pero hemos visto que ello no es así, porque en tales trabajos la incorporación de los inputs intermedios no lleva aparejada la aparición del tipo de beneficio, consecuencia de suponer desafortunadamente que la producción es instantánea y no tiene lugar en el tiempo. Por último, la consideración de las ofertas variables de factor, que reducirían el carácter estático del modelo, sigue incurriendo en la incorrecta identificación entre el ca-

pital como fondos de financiación y el capital como equipo físico.

6. Por consiguiente, las extensiones que últimamente se han realizado con el fin de resolver algunas de las limitaciones más obvias del modelo Heckscher-Ohlin de comercio internacional son insatisfactorias. La elaboración de una teoría del comercio internacional se tendrá que apoyar en modelos distintos del que hemos hablado.

NOTAS:

- 1) Una exposición detenida del modelo básico HOS y del papel que juegan determinados supuestos en la deducción de las proposiciones características del modelo se encuentra en el primer capítulo de mi tesis doctoral. -- Véase, Jimenez Raneda (1978).
- 2) La exposición que sigue se apoya fundamentalmente en el capítulo II de mi tesis doctoral (Jimenez Raneda -- 1978). Un análisis crítico semejante puede encontrarse en Steedman (1979 a, cap. 1º).
- 3) Nótese, que para que el teorema de Ribczynsky sea aplicable se está suponiendo que la reversión de factores está ausente del modelo.

BIBLIOGRAFIA:

BHAGWATI, J. (1964), "The pure theory of international -- trade", Economic Journal, vol 74. (Traducción castellana en Panoramas Contemporáneos de la teoría económica, vol. II, Alianza Universidad).

BUNGE, M. (1972), "Teorías fenomenológicas", en M. Bunge, Teoría y realidad, Ariel, Esplugues de Llobregat , -- (Barcelona).

CAVES, R. (1960), Trade and economic structure, Harvard - University Press, Cambridge (Mass).

DOCKES, P. (1975), L'internationale du capital, P.U.F.

HECKSCHER, E. (1919), "The effect of foreign trade on the distribution of income", en H. Ellis y L. Metzler -- (eds), Readings in the theory of international trade, Blackiston, Filadelfia 1949 (versión castellana del - F.C.E. en 1953).

JIMENEZ RANEDA, I. (1978), Investigaciones sobre teorías alternativas del comercio internacional, tesis doctoral, Valencia.

-----, (1981), "La introducción de inputs intermedios en el modelo HOS de comercio internacional y el tipo de interes", Anales del Centro Regional de la UNED de - Alcira.

-----, (1982), "La especialización internacional con limitaciones a la circulación tecnológica entre los países", Cuadernos de Economía, en prensa.

KEMP, M. (1964), The pure theory of international trade - and investment, Prentice -Hall.

MARTIN, J. (1976), "Variable factor supplies and the Heckscher - Ohlin - Samuelson model", Economic Journal.

OHLIN, B. (1933), Interregional and international trade, Harvard U.P. (Versión castellana de Oikos-Tau).

ROBINSON, J. (1974), Reflections on the theory of international trade, Manchester U.P.

ROJO, L.A. (1963) "Un análisis de la teoría de Heckscher-Ohlin del comercio internacional", Anales de Economía.

SAMUELSON, P.A. (1948), "International trade and the equalization of factor prices", Economic Journal.

-----, (1949), "International factor-price equalization - once again", Economic Journal.

-----, (1953), "Prices of factors and goods in general -- equilibrium", Review of Economic Studies.

SAMUELSON, P.A. (1965), "Equalization by trade of the interest rate along with the real wage", en R. CAVES, H. JOHNSON y P. KENEN (eds.), Trade growth and the balance of payments: essays in honor of G. Harberler, North-Holland.

SRINIVASAN, T. (1965), "Foreign trade and economic development", Metroeconomica.

STEEDMAN, I. (ed) (1979 a), Fundamental issues in trade - theory, Mc Millan.

-----, (1979 b), Trade amongst growing economies, Cambridge U.P.

TAKAYAMA, A. (1972), International trade. An approach to the theory, Holt, Rinehart and Winston.

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

ANALISIS CRITICO DE ALGUNOS FACTORES ECONOMICOS
EN LA TEORIA DE LAS MIGRACIONES

ANDRES PEDREÑO MUÑOZ

Dpt.^º. de Estructura Econóó
mica.

O. INTRODUCCION

En las referencias al tema que nos ocupa es ya clásico comenzar señalando que durante el presente siglo se ha asistido a la aparición de nuevas formas de afincamiento de la población en la historia de la humanidad(1), -plasmadas abiertamente en la aparición de las grandes concentraciones urbanas.

Bien es cierto, que, aunque aceptemos que los procesos de urbanización han sido consustanciales al transcurrir de ciertas civilizaciones, la nueva configuración locacional de los asentamientos de población, se corresponde con algunas connotaciones que tipifica la dinámica migratoria de nuestra época(2). Mucho se ha remarcado que al nivel de desarrollo económico se le han atribuido mayoritariamente tres significados a los que se denomina:

1. Índice de urbanización ("Place of living"),
2. Estilo o nivel de vida ("Way of life"), y
3. Nivel de industrialización.

Contando con la identidad del fenómeno de la urbanización, se suele argumentar con frecuencia que su estudio ha sido tradicionalmente descuidado por los economistas y aunque el análisis de los movimientos migratorios ha sido ampliamente abordado por éstos, el escaso interés prestado a los indicios que resalta -con clara evidencia- la reali

dad empírica del fenómeno, justifican la escasa opetativi_ dad de infinidad de modelos económicos. En realidad, como veremos, la mayor parte de las aportaciones sobre el tema centran sus preferencias analíticas en las derivaciones de la teoría convencional y, en base a ello, operan en la cons_ trucción de modelos de este tipo. Aún, reconociendo, los - numerosos y recientes, esfuerzos posteriores que intentan corregir las evidentes insuficiencias de la teoría conven_ cional, la materia que pretende ser objeto de análisis de este trabajo, difficilmente puede sostenerse que constituye un tema cerrado; más bien al contrario, son claramente de_ tectables las cuantiosas lagunas que dificultan la compren_ sión del fenómeno, que, como es lógico, hacen necesaria la aparición de nuevas vías de aproximación que nos permitan acercarnos a la realidad con mayores probabilidades de éxi_ to.

Por otra parte, es evidente que, aún teniendo en cuenta la importancia de los movimientos migratorios en - las décadas de los cincuenta y sesenta, el fenómeno de los trasvases de población constituye un tema de actualidad, - incluso con la ralentización que impone la actual crisis - de crecimiento. Por otra parte, si se argumenta el que en buena parte se haya consumado el proceso migratorio en el caso español, las tensiones territoriales existentes impi_ den en modo alguno, el olvido de este tema. Las propias - peculiaridades de los espacios regionales hacen necesaria una revisión del proceso analizado mayoritariamente desde una perspectiva espacial global.

Asimismo, pueden apuntarse varios argumentos que hacen aconsejar su estudio y que avalan la anterior afirmación. En primer lugar, es obvio que, un mejor entendimiento de las causas y de la naturaleza del proceso migratorio constituye un elemento básico para aquéllas políticas gubernamentales que pretenden mejorar la situación de estancamiento y empobrecimiento de ciertas áreas, con el fin de paralizar la aparición de amplios espacios desérticos en el territorio, tanto, a nivel regional como, estatal. En este sentido, aunque repetidas veces se ha subrayado la falta de aplicabilidad o de conclusiones para la formulación de una política efectiva, bien es cierto que los planteamientos sobre el tema difícilmente pueden sugerirlo. En segundo lugar, es evidente que el nivel de emigración rural-urbana puede constituirse en un agravante en el crecimiento de la oferta de nuevos trabajadores, impulsando con ello al creciente desempleo urbano consustancial a la coyuntura y al sistema en el contexto actual. Este hecho, necesariamente obliga al estudio de las tensiones que pudieran producirse como consecuencia de "impasse" que proporciona la crisis económica actual. Incluso las mismas secuelas derivadas del desordenado proceso de un crecimiento urbano desmesurado, y escasamente planificado, obligan, obviamente, a replantearse más seriamente los movimientos migratorios, dando un giro a su tradicional concepción como fenómeno de importancia secundaria (3). En tercer lugar, el ingrediente de incertidumbre inherente a todo proceso de integración como en el que estamos inmersos, provoca los lógicos recelos de carácter político ante los nuevos estímulos que

surgirán a consecuencia de la nueva situación del país, derivada del ingreso de España en la CEE y que, podrían, tal como ya ha sido puesto de manifiesto en repetidas ocasiones por algunas partes interesadas (4), ocasionar graves perturbaciones en los diferentes mercados nacionales de trabajo. En cuarto lugar, ante los necesarios cauces normativos facilitados por la Administración para la Ordenación del Territorio y los requerimientos de las Corporaciones locales, se impone una necesaria revisión de los elementos utilizados, a fin de satisfacer las necesidades de previsión que los distintos especialistas precisan para la plasmación de un planteamiento regional o local efectivo. Por último, no estaría de más, recordar que una política de asentamientos, o incluso la misma inercia derivada de la "espontaneidad" del proceso implica una determinada asignación de recursos que lógicamente, para ser coherente con algunos presupuestos corrientemente asumidos por las fuerzas políticas, requiere una más certera base comprensiva de la problemática.

Este trabajo pretende presentar y sistematizar algunos elementos, por otra parte ampliamente conocidos, válidos para mejorar la comprensión del fenómeno migratorio.

Seguidamente iniciaremos nuestro análisis abordando aquéllas características imputables al "espacio rural" y que hacen permisible una mejor comprensión de las motivaciones del fenómeno migratorio; se intenta asimismo, acotar la definición de población rural, confusamente identificada

ficada en teorías y modelos que se ocupan del problema migratorio y que necesariamente requieren una diferenciación respecto a la población agrícola o a ciertas economías de primidas.

La consideración del fenómeno migratorio como un proceso que viene determinado por los fenómenos de la quiebra de la agricultura tradicional da pie a la consideración de excedente rural y agrícola. Desde otra perspectiva, el fenómeno puede contemplarse como el paso desde una estructura de asentamientos, determinada por fuerzas locacionales de tipo lugar central, a otra cuya configuración viene impuesta por fuerzas de tipo localización industrial y que se corresponde con el proceso de desarrollo económico que afecta a una unidad territorial específica.

Una vez vistos brevemente algunos de los determinantes del proceso, se da paso a un breve repaso a aquellas teorías o modelos que se han ocupado de describir los por menores del proceso y que afectan a la migración en su intensidad, en su origen, etc., y que, asimismo vienen a significar todo un cúmulo de efectos propulsores de la expulsión de población, a los que se suma la influencia de incentivos de captación o atracción.

No podía faltar tampoco una breve alusión a los factores sociales que protagonizan el fenómeno, así como, una referencia a la unidad espacial adecuada sobre la que

se debe centrar el análisis del proceso o la que simplemente resulta más explicativa y esclarecedora de las particularidades de la dinámica migratoria. Por último, nos referiremos a la interacción existente entre la estructura de asentamientos de la población en un espacio funcional.

En este último sentido, llama poderosamente la atención el hecho de que, constituyendo un punto de vista ampliamente aceptado el que la concepción de territorio a través de determinadas aportaciones, tales como, el espacio nodal o exagonal no se tome éste como soporte para el análisis empírico del fenómeno migratorio, máxime cuando en ocasiones partimos de espacios acotados funcionalmente.

1. FACTORES ADVERSOS EN LA COMPRENSION DEL FENOMENO

Resulta extremadamente difícil en este breve espacio sintetizar las numerosas aportaciones de carácter teórico, que, en su mayor parte abordan el tema de forma parcial o en torno a cuestiones específicas de la materia que nos ocupa. Dificulta aún más la tarea el hecho de que, como es sabido, la problemática migratoria se ha estudiado desde una perspectiva multidisciplinar, sin que por el momento se haya conseguido una visión integrada e incluso como se ha apuntado, totalmente convincente (5).

Sin embargo , es evidente que no ha sido su estudio por los diversos especialistas la razón del actual estado de conocimiento sobre el tema, sino presumiblemente, las dificultades detectadas para una comprensión satisfactoria sobre el proceso, son producto de numerosos factores de índole diverso, sobre los cuales creemos convenientes efectuar previamente algunas apreciaciones. En primer lugar, es interesante recordar que frecuentemente el esclaramiento de los factores -no necesariamente económicos- que influyen en el proceso, se ha visto relegado por consideraciones normativas, que enjuiciando los resultados - desde una óptica crítica -en algunos casos plenamente asumible-, contribuyen escasamente desde éste enfoque a dar luz al conocimiento del problema. En ésta situación se encuentran aquellas concepciones de tipo ideológico que negativizan el proceso de urbanización espontáneo guiado por - las llamadas fuerzas de mercado. Los planteamientos normativos sobre el tema exceden el campo de la Ciencia Económica 46), que es pródiga en contribuciones teórica de este tipo. Baste recordar las ideas preconizadas por Friedmann y Alonso (7) bajo la perspectiva de considerar una magnitud óptima de éxodo rural, o la actitud más generalizada de subrayar exclusivamente los desequilibrios de población en el espacio y algunos de los costes (económicos y sociales) que de ello se derivan. A ello hay que agregar algunos serios intentos como el de Lampard(8) precursor de la corriente que recomienda la política de urbanización como política de desarrollo.

En otro orden de cosas, y siguiendo con los elementos adversos para la comprensión del fenómeno, es necesario subrayar la complejidad analítica inherente al desarrollo económico de una unidad territorial, aspecto que -vierte en el escaso consenso sobre la dinámica del proceso en el papel que desempeñan las fuerzas que impulsan el crecimiento económico. De igual forma, es fácil constatar un cierto confusionismo entre la correlación entre ciertos fenómenos y su causalidad. En este punto, especial interés poseen las apreciaciones sobre el papel de la agricultura en el desarrollo económico, así como, los nexos entre el crecimiento industrial y el proceso de urbanización en un espacio funcional.

Las contradicciones inherentes a los modelos convencionales de análisis contrastaban con el mosaico territorial que aparecía tras los procesos migratorios. Las evidencias empíricas en este sentido dieron lugar a la consideración de algunos aspectos, parcialmente interrelacionados con el proceso migratorio. Sirva de ejemplo el complejo tratamiento del concepto "distancia", tantas minimizado por los distintos modelos sobre la movilidad de los recursos humanos y reducido en la mayoría de ellos a su conceptualización de "fricción espacial" u otros aspectos tales como la difusión de información en el espacio. En este sentido no es muy arriesgado afirmar que el tipo de estudios realizados ha dependido, en gran medida, de la cantidad y calidad de los datos utilizables, con independencia de la utilización de armazones teóricos o la conceptual

lización de determinados modelos.

Hay que referirse asimismo, a los fundamentos pro
pios surgidos de las teorías de orden más general, sobre
las que se sustentan las hipótesis más extendidas sobre el
tema. En este sentido, tanto la teoría neoclásica, en sus
distintas versiones e interpretaciones plasmadas en diversos
modelos, o la inclinación a utilizar la segmentabili-
dad sectorial propia de la visión del desarrollo económico
dualista, han visto cómo su capacidad explicativa iba siendo
severamente restringida por progresivas contrastaciones
empíricas llevadas a cabo en distintos países. Al respecto
hay que señalar que la movilidad de los recursos en general
como respuesta a un proceso de reajuste de renta o
salarial, o la unidireccionalidad de los trasvases inter-
sectoriales de mano de obra propia del uso de una metodo-
logía estático-comparativa, son aspectos claramente insu-
ficientes para determinar o desvelar rasgos esenciales con-
sustanciales de la dinámica de trasvases sin que, por otra
parte, la inserción en el análisis de la movilidad migratoria
de estos aspectos, justifique su consideración como
un elemento de reajuste tendente a corregir los desequili-
brios pertinentes en los mercados laborales, o la convergencia
de la renta "per cápita" inter-zona.

Podría decirse además, que se puede detectar des-
de la perspectiva expuesta cierta inclinación hacia la con-
sideración de que la sociedad rural se comporta bajo los -

supuestos de racionalidad que caracteriza al "homo económico", con independencia de las interferencias de otros factores que pueden perturbar las predicciones que de tal consecuencia se derivan. A ello ha contribuido, entre otras cosas, el vacío teórico en el análisis de las migraciones en algunas ciencias sociales (9) aspecto que es reconocido por los mismos especialistas en la materia (10).

Además de éstos hechos, al análisis económico puede achacársele el escaso desarrollo del concepto de unidad territorial concebido como un espacio económico funcional - de contenido estructural, sobre el que se analizan no solamente la estructura locacional de sus elementos sino, asimismo, la dinámica de los flujos a través del movimiento - como interacción y difusión y las características estructurales propias de un espacio integrado y significativo para el análisis del fenómeno. Aparte de otros factores, tales como la velocidad e intensidad del proceso, así como las respuestas esperadas ante los cambios estructurales que se producen en un espacio en crecimiento (11). La redistribución de la población en el territorio se vería sometida de esta manera a un complejo y elevado número de factores que, como se intentará demostrar, inciden desigualmente en el proceso que nos ocupa y que, en definitiva, llegan a configurar un sistema de asentamientos que se corresponda con las características de un espacio moderno, industrializado, altamente especializado y con ello fuertemente conexionado e integrado, apartando con ello los rasgos propios de un -

esbozo territorial, cuya distribución poblacional viene im

puesta por el aprovechamiento básicamente, de los recursos agrícolas y marginalmente de una distribución de los servicios.

2. LOS CONCEPTOS DE POBLACION RURAL, EXCEDENTE RURAL Y ESPACIO RURAL

Antes de avanzar sobre el tema y previamente a -- cualquier consideración debemos identificar lo que entendemos por algunos conceptos básicos, tal como el calificativo de población rural y más específicamente ir esbozando -- si realmente tiene entidad real la denominación de "excedente rural" como concepto más amplio que lo que corresponde al llamado "desempleo encubierto" que, como se sabe hace referencia a determinada situación del factor trabajo -- en la agricultura.

Aunque tradicionalmente se ha venido identificado a la población rural como aquella estrechamente relacionada en términos de dependencia de la actividad agrícola, -- es fácil admitir que siempre ha contado con un sector sujeto a ingresos generados por actividades no agrícolas(12). En este sentido podríamos sostener que la población rural se diferencia de la agrícola en que la primera comprende a "todas las personas que son económicamente activas en todos los sectores --y no simplemente en la agricultura y las

que están a su cargo-, así como, el sector de la población que se mantiene a sí mismo, pero que no es económicamente activo (como los jubilados) en la medida en que todos los grupos viven en la zona rural" (13).

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, parece evidente que sería más explicativo para el análisis de los movimientos migratorios la utilización del concepto de zona rural como territorio soporte de características propias, atribuibles a un espacio funcional dentro de una unidad territorial o regional. Este paso permitiría superar el ya clásico y extendido hábito de identificar a la población rural con la agrícola o clasificarla bajo el criterio de residencia de forma residual después de deducida la población urbana de la total. Se olvida con ello un aspecto tan fundamental como su especialización funcional, así como, su localización específica en el entramado del sistema urbano regional (14).

Parece necesario pues, resaltar las connotaciones estructurales propias de los espacios rurales, ya que, aunque las características que distinguen a las zonas urbanas de las rurales difieren de una región a otra(15) la evidencia de numerosos trabajos empíricos dan como resultado ciertos rasgos comunes que evidencian incluso la aparición o justificación de otros calificativos para denominar a estas zonas (espacios deprimidos, marginados, regresivos, estancados, etc.)

Sin ánimo de recoger con exhaustividad y exclusividad los aspectos atribuibles a un espacio rural, sino - con el objeto de acercarnos a la ralidad que pretendemos - estudiar, podemos ensayar la descripción de algunos de sus rasgos, que se observarán más insistentemente.

a) Aislamiento físico respecto de los centros más dinámicos de desarrollo. Es frecuente observar que las áreas más ruralizadas con síntomas de estancamiento o regresión - se corresponden con espacios inadecuados desde el punto de vista físico. La influencia del medio físico en los gradientes de densidad, tan puesta de relieve por los geógrafos, es una evidencia claramente aceptada. En este sentido, la discontinuidad de poblamiento humano en el espacio (la aparición de zonas desérticas), frente a otras densamente pobladas, se corresponden con la existencia de territorios físicamente propicios para el desenvolvimiento de la actividad humana (v.g. zonas altas, relieve que interfiere la accesibilidad, tierras inhóspitas, suelos escasamente productivos, climas extremados, etc.) frente a otros más aptos.

b) Escasa integración económica junto con una especialización funcional adversa en el contexto regional. El escaso intercambio económico (generalmente en términos de dependencia), muchas veces producto del aislamiento físico, contribuye a acentuar un hipotético y originario dualismo interzonas.

Esta situación se hace acumulativa en el tiempo,

restringiendo progresivamente las posibilidades de integración a través de la especialización productiva, a medida que avanza un crecimiento de signo polarizado. Por otra parte la preponderancia de las actividades primarias en las zonas más desfavorecidas, restringe las posibilidades de desarrollo de éstas áreas. A ello se suma la escasa participación en sus economías de los sectores punta que más favorablemente protagonizan el desarrollo económico de una región. Por lo general, el sector no agrícola suele estar reducido, en estas zonas, a actividades artesanales, en la mayor parte de los casos, con escasas posibilidades de derivación.

En cuanto a espacio cerrado, el bajo índice de participación de la población rural en el sector no agrícola es determinante además, en la imposibilidad de que pueda formarse un suficiente tamaño de mercado a nivel local para los mismos artículos de la actividad productiva predominantes en la zona rural, sumiendo a ésta una progresiva dependencia apuntada. Esto último, unido a su escasa integración con otras zonas más dinámicas, reduce lógicamente las posibilidades de generación de potenciales excedentes en su actividad productiva, y de un despegue inducido por las propias fuerzas locales. Otro aspecto adverso se puede apreciar claramente en el transcurso del desarrollo en el que se da un notable incremento en los excedentes comercializables (producción rural no consumida por la población rural) mientras que, paralelamente, el consu

mo privado total baja bruscamente en los llamados productos tradicionales.

El aislamiento físico y económico reducen, claro está, la probabilidad de los llamados efectos dispersión - en el espacio de actividades productivas para lograr una especialización funcional inductora de la consecución de mayores niveles de renta y tendente a formalizar una integración productiva con el resto de los espacios económicos. Dado que dichos aspectos -aislamiento físico y económico- interfieren negativamente en las exigencias locacionales de las industrias aparte de las economías de aglomeración inherentes a los espacios urbanos.

Se deben subrayar, asimismo, las escasas posibilidades de la propia agricultura en el contexto espacial en términos comparativos. Al respecto, el factor distancia y la señalada escasa capacidad potencial de mercado juegan negativamente para la agricultura rural respecto a la que se localiza en las inmediaciones de las aglomeraciones urbanas e industriales, ya que, ésta última disfruta lógicamente de mejores y más eficaces mercados de productos y factores. Su desarrollo es más rápido que el de la periferia ofreciendo a los agricultores la posibilidad de practicar ésta actividad a tiempo parcial, lo que, aunque no soluciona los problemas de la agricultura, sí en cambio ayuda a paliar el nivel de generación de ingresos necesarios para el agricultor.

Por último, en general, las ocupaciones agrícolas se ven sometidas a una serie de factores adversos, tales como la estacionalidad propia de la actividad agrícola, la falta de eficiencia en labores difícilmente mecanizables, estructura de mercados y su influencia sobre el deterioro de la relación real de intercambio y, en general, unos niveles de ingresos muy inferiores a los generados en actividades de carácter industrial o de servicios. Consecuencia de todo ello es que el PIB/persona y el gasto per cápita crece a un ritmo bastante lento en comparación con las zonas urbanas.

c) Los aspectos sociológicos de la población rural han sido reiteradamente puestos de manifiesto. Constituye un hecho fuera de dudas el que la forma de vida de las zonas rurales se aparte de las pautas culturales de las ciudades, lo que proporciona un factor más de aislamiento. La llamada "reliquia folklórica" (16) (con la que pretendió diferenciar y anquilosar ciertos puntos de espacio rural) conforme se va acentuando el desarrollo de espacios próximos se hace sensible a la puesta en marcha de los denominados efectos demostración, pasando a convertirse en una expresión más cargada de contenido histórico que de experiencia compartida en la vida cotidiana de las gentes. No obstante, resulta innecesario señalar que las pautas consuntivas de la población llevan un cierto distanciamiento temporal en su adopción en las zonas rurales. Podemos citar como aspecto también singular la reticencia a la planificación familiar, lo que, como es sabido, contribuye a determinar los mayores índices de fertilidad propios

de las zonas rurales respecto a las urbanas.

Especial relieve presenta el problema de los vínculos institucionales y sociológicos a la tierra en la perpetuación de unas estructuras inadecuadas que imponen límites reales para la racionalización productiva de la agricultura. el grado de vinculación a la tierra, la escasa ex tensión del sector no agrícola determinan una estratificación social específica y caracterizada por su escasa movilidad interclases, pero que contribuirá a intensificar o ralentizar la movilidad espacial de la población conforme vayan surgiendo posibilidades en los núcleos urbanos. En este sentido es necesario constatar también que, mientras que la población rural se estratifica fundamentalmente por las diferencias en las posesiones, en el ámbito urbano, la estratificación parece que viene dada más por las oportunidades consuntivas.

d) Areas poblacionales de baja densidad y en las que se detecta la crisis demográfica (disminución de la población absoluta selectiva por edades, envejecimiento, etc) como respuesta a un proceso de degradación económica y social, aspecto éste que aborda de lleno las consecuencias de la dinámica del proceso en el tiempo.

e) Carencia de una infraestructura física y social para las exigencias del crecimiento industrial. No hay que

extenderse excesivamente sobre este punto, la escasa capacidad para la generación de fondos presupuestales de los municipios eminentemente agrícolas y las desventajas en los costes en los que se incurrirían para la equiparación equipamental en las zonas rurales es patente. Con ello se pone bien de manifiesto la desventaja comparativa en la satisfacción de los prerequisites de instalación de empresas industriales, cerrando en muchos casos las propias posibilidades de dispersión de la actividad económica.

En conclusión habríamos de calificar al espacio rural como altamente complejo en sus componentes estructurales. En lo que a éstos, el grado en que se asumen puede correlacionarse con la dinámica migratoria. En contraposición a las características inherentes a las zonas rurales el espacio urbano ofrece unos rasgos claramente diferenciados y que acentúan desventajosamente las apreciaciones efectuadas sobre el "habitat rural". El rápido crecimiento de la población de los núcleos o espacios que se pueden considerar como urbanos, viene dado por su capacidad de atracción frente a un potencial "excedente rural". La localización de las grandes urbes en espacios privilegiados, desde el punto de vista físico, o a través de factores históricos, la dotación de recursos, o de su localización funcional, etc, ofrece en primer plano unas bases de consolidación local mucho más sólida. Por otra parte, la jerarquía poblacional de los grandes centros urbanos confiere un mayor grado de desarrollo al sector terciario en base no sólo a las pro

pías economías de escala que le confiere su rango demográfico, sino a las derivadas de su esfera de influencia próxima. También hay que referirse a las ventajas iniciales - de tipo myrdeliano y sus progresivas derivaciones mediante los efectos eslabonamiento del crecimiento industrial.

En definitiva supone toda una contrastación de - posibilidades y de restricciones. Todo ello subrayado por la incertidumbre de los empleos localizados en el ámbito - rural frente a la estabilidad y escasa estacionalidad del trabajo, generados en núcleos urbanos.

Sin embargo, se ha de señalar previamente a cualquier otra consideración que tiene sentido hablar de "excedente rural" tan sólo en una dinámica de crecimiento económico en la que se amplían las posibilidades de las áreas urbanas con respecto a las rurales, dinámica caracterizada por la movilidad de la población como respuesta al requerimiento factorial de un proceso de desarrollo económico - que con su propia esencia es desequilibrado y concentrado en el espacio. Las características de la distribución geográfica del crecimiento, así como las exigencias factoriales correspondientes a cada etapa de desarrollo determinarán la atracción sobre las zonas más desventajosas, pasando a configurar un nuevo sistema de poblamiento regional e intra-regional que, como se ha apuntado, "pasa de estar determinado por fuerzas locacionales de tipo lugar central (17) a estar configurado por fuerzas locacionales de tipo localización industrial" (18), los individuos o grupos se dis-

pondrán espacialmente de modo tal que se optimice un conjunto dado de recursos y necesidades propias de la nueva situación.

En términos sectoriales, los cambios estructurales inducidos por un proceso de desarrollo implican el paso de un sistema agrícola tipo tradicional, a una economía preponderantemente industrial y de servicios, basculante entre estos dos últimos sectores, según el nivel alcanzado de desarrollo.

3. LA CRISIS DEL SISTEMA TRADICIONAL: EXCEDENTE RURAL Y AGRICOLA

En el período de transición que abarca el cambio o transformaciones apuntadas se produce el fenómeno conocido como la "crisis de la agricultura tradicional"(19). No vamos a entrar aquí en los pormenores que caracterizan el proceso tan extensamente analizado por la literatura económica. Nos interesa resaltar la liberación de mano de obra desde el sector primario, trasvasada hacia otros sectores demandantes de trabajo en el proceso de industrialización consustancialmente concentrado en el espacio.

En este último sentido el concepto de "excedente rural" se corresponde en parte con el denominado "desempleo encubierto" en el sector agrícola, entendiendo como tal, no que el rendimiento marginal del trabajo empleado sea nulo -

ya que, como se ha puesto de manifiesto por numerosos autores (20) recientemente, en contra de lo que en un principio se creyó (21), en la mayoría de los países -incluso en los más atrasados- apenas existe ningún excedente transferible de población que, de continuar iguales los otros factores, no reduzca la producción.

Sin embargo, el concepto de excedente de población agrícola tiene un cierto sentido concebido según la hipótesis de Georgescu-Roegen (22) la cual, se basa en el supuesto de que en una economía agraria de corte tradicional, en la que el sector esté organizado en conjuntos agrícola-emprendariales, el objetivo de la familia no es maximizar la renta por individuo sino la renta familiar y a falta de otros empleos posibles -característica básica de las zonas que estamos analizando- la renta familiar se maximiza con el empleo de todos sus individuos independiente de los principios marginalistas.

Aún considerando la estructura de la explotación agrícola-familiar, parece más acertado el concepto de subempleo agrícola, toda vez que permite ampliar la capacidad de expulsión en mano de obra desde el sector primario hacia otras actividades. Este término, nos permite referirnos al excedente potencial que puede transferirse sin que disminuya la producción agrícola en el supuesto de un cambio en el método de cultivo (introducción de las conocidas variedades de alto rendimiento -VAR-, reorganización de tra

bajo, adición de pequeñas cantidades de capital circulante, fijo, etc.), innovaciones que, como es lógico, se irán introduciendo progresivamente conforme vayan surgiendo los incentivos de una mano de obra escasa y encarecida, en campo que hace desaconsejable su utilización intensiva propia de un sistema tradicional.

El concepto de subempleo abarca, de esta manera, una amplia gama de posibilidades que va desde una incorrecta asignación de recursos derivados de factores institucionales (estructura de la propiedad, agricultura con explotaciones familiares, etc.) o la escasa incidencia de la introducción de innovaciones tendentes a una racionalización -- productiva en el sector. En la noción de subempleo están -- incluídos, por ejemplo, las consecuencias inevitables del -- marcado carácter cíclico de las actividades agrícolas y, por lo tanto, de las posibilidades reales de duración del trabajo. Los elevados requerimientos de trabajo en períodos punta exigen, como contrapartida una reserva de población activa en un subempleo visible durante la baja temporada de las actividades agrícolas.

Especial interés tiene el reparto de la propiedad de la superficie agrícola, aspecto sobre el que acentuadamente se han ocupado los intentos y experimentos de reformas -- agrarias en el mundo. Empíricamente se ha demostrado que en el marco de un sistema basado en la propiedad privada de la tierra, el tamaño de las unidades de explotación es un determinante básico para el desarrollo de una agricultura in--

tensiva en mano de obra (23). Se ha venido observando con bastante generalidad que existe una mayor capacidad de empleo en aquellos países en los que se dan pequeñas unidades de explotación, aunque con el pre-requisito de que en la mayoría de los casos observados, la productividad del trabajo es baja.

Aunque existen pruebas empíricas que demuestran que la escala de las unidades agrícolas que operan con éxito varían de un país a otro e incluso regionalmente, se confirma para los casos más estudiados, que la cifra de hectáreas por trabajador en las grandes explotaciones, suele ser varias veces mayor que en las pequeñas (24). Es evidente que las consideraciones económicas respecto al uso de la mano de obra son distintas en las explotaciones pequeñas que en las grandes. En las primeras, la decisión respecto al número de trabajadores a emplear estará determinada fundamentalmente, porque la productividad marginal de la mano de obra utilizada en la producción agrícola es mano de obra familiar, no estando el uso de ésta en la explotación tan limitado por el coste de oportunidad del factor en el mercado de trabajo (25), de acuerdo con la hipótesis antes expuesta de Georgescu-Roegen. En general, cabe adelantar que la baja productividad de la agricultura va tomando consistencia con los aspectos que resaltan una estructura productiva inadecuada en términos de eficacia de mercado. Con todo, se debe reconocer el hecho de que abundan las ambigüedades relativas a la medición del empleo y subempleo agrícola (26). No obstante en

el tema que nos ocupa es de destacar que, con todo, el "excedente rural" es más amplio que el "excedente agrícola".

Los trasvases agrícolas de mano de obra tienen un carácter distinto según se produzcan en zonas urbanas o por el contrario se produzca una migración inter-zonas, desde las áreas rurales hasta los núcleos industriales. En el primer caso, incluso cuando hay desplazamiento físico diario para ir al trabajo, las transferencias intersectoriales de trabajo se producen sin cambio en el lugar de residencia, e incluso ésta situación permite una salida solo "parcial" -- del sector primario, mediante la compaginación de actividades no agrícolas con la explotación de pequeñas parcelas de tierra (27) lo que revierte, en general, en unas mejores -- condiciones de vida por parte del agricultor. En el segundo caso, las migraciones desde las zonas rurales de las transferencias de mano de obra agrícola hacia los sectores industrial o servicios, tienen como contrapartida el abandono del lugar de residencia, (28) hacia las zonas donde se concentran dichas actividades acumulativamente. Como contrapartida el sector no agrícola (en general actividades artesanales, o empresas pequeñas) ven reducido su mercado potencial y sus posibilidades de expansión, pasando con ello a ser protagonistas del montante denominado "excedente rural". En definitiva, lo que se pretende subrayar, son los sustanciales cambios en la distribución geográfica de la población en el paso de un entramado de asentamientos en el que predomina un uso del espacio condicionado fundamentalmente por la ac_

tividad agrícola y una estructura reticular o exagonal para la satisfacción de servicios, a unos nuevos criterios basados en la especialización industrial de espacios y su interconexión a través del transporte.

Aún considerando la noción de excedente rural como resultado de la quiebra del sistema tradicional, globalmente (excedente de población agrícola más el resultado de la nueva configuración de asentamientos de la población bajo criterios de localización industrial), las posibilidades de la aparición de amplios espacios desérticos en el territorio, --viene contemplada en función de otras consideraciones que hacen referencia a las características atribuibles al espacio rural (zonas desventajosas desde el punto de vista del medio físico, quiebra del sistema social imperante en las áreas rurales a través de la emigración, pautas sociales consuntivas, etc.). En éste aspecto, especial interés posee el atractivo de habitabilidad inherente a determinados espacios. Esta faceta fue considerada por E.M. Hoover, en su ya clásica "Localización de la actividad económica"(29). Esta autor consideró como vertientes o motivaciones específicas tres tipos de agrupaciones humanas, la primera en función de aquellos lugares especialmente atractivos, desde el punto de vista del --consumidor, tiene implícitas las ventajas que posee el equipamiento y los servicios de las grandes urbes en relación con las áreas rurales en aspectos tales como vivienda, equipamiento escolar, equipamiento sanitario, posibilidades de --

satisfacción del ocio, etc. Los incentivos para la localización empresarial también son contemplados por este autor, --- quien considera aquéllas zonas que se hagan especialmente productivas o adaptables al empresario que busca emplazamiento, "creando, con ello, una secuencia lógica de emplazamientos - industriales , economías de aglomeración, mediante coeficientes de asociación y asentamientos de población". En este sentido, la oferta de suelo industrial debidamente equipado, la posibilidad de contar con buenos medios de comunicación, la provisión de servicios especializados, etc., constituyen prerequisitos básicos en las exigencias locacionales de las industrias (30).

En definitiva, lo que se viene a sostener es que - las migraciones que acompañan un proceso de desarrollo económico y que tienen su principal fuente en la movilidad de población desde áreas rurales a urbanas, sobrepasan en mucho - los excedentes de población agrícola y responden entre otros aspectos a un fenómeno cultural en el que desempeñan un papel relevante los efectos de demostración. Los aspectos diferenciales que caracterizan los rasgos atribuibles al espacio rural y al urbano respectivamente, justifican el "deseo psicológico" de los privilegios inherentes al segundo por parte - de los habitantes del primero. Ahora bien, sólo un desarrollo de las posibilidades de ocupación mediante la generación de puestos de trabajo en sectores no agrícolas, hace permisible la dinámica de transferencias, unidireccional, entre ambas - zonas.

4. CONTRIBUCIONES TEORICAS SOBRE LA DINAMICA DEL PROCESO MIGRATORIO

Hasta aquí hemos esbozado algunos rasgos inherentes al espacio rural, tratando, con ello, de resaltar su desigualdad con respecto a las zonas urbanas; asimismo, se ha intentado delimitar el concepto de excedente rural en un contexto de desarrollo económico. A continuación vamos a referirnos brevemente a algunos modelos o aportaciones teóricas más difundidas sobre los aspectos microeconómicos y dinámica del proceso migratorio. Vaya por delante que la finalidad de tal propósito, tiene por objeto resaltar aquellos aspectos que contribuyen a desvelar la comprensión -- del fenómeno, su explicación, y si ello fuera posible, su predicción, en el futuro.

Más específicamente, hay que advertir sobre la diversidad consustancial en algunas cuestiones a la dinámica del proceso migratorio. En este sentido debemos señalar que en el análisis del problema entran diversos puntos relevantes. El primero de ellos hace referencia temporal a lo que podríamos denominar el "cuando", en el sentido de especificar, tanto la temporalidad inicial del proceso, como las condiciones bojetivas en el tiempo que marcan el inicio del impulso del fenómeno migratorio en el espacio. Una vez que este empieza a producirse y, estrechamente relacionado con lo anterior debemos referirnos a "como" se -

produce, tanto en las diferentes etapas que afectan al -- proceso en el tiempo, como en su nueva distribución en el espacio y con ello las fuerzas y factores que intervienen, tanto en uno como en otro caso. Igualmente, estrechamente relacionado con lo anterior, debemos especificar la intensidad del proceso migratorio el "cuanto", a través de -- los efectos impulsores o ralentizadores que interfieren - en la dinámica del proceso. Por último, debemos referirnos a "quienes" son los que protagonizan las transferencias, - aspecto olvidado por una considerable cantidad de modelos que se ocupan del problema.

No entra dentro de nuestros propósitos analizar la conocida polémica todavía hoy latente sobre las condiciones o prerequisites del "despeque" económico, así como el atribuido estado de la agricultura, previo al proceso de industrialización. Por no abordar un tema que escapa a las posibilidades e intenciones de este trabajo, vamos a aceptar el análisis del proceso desencadenante del desarrollo económico como un dato para abordar las particularidades propias de la migración. En general no existen tampoco indicios que permitan señalar un momento específico en el tiempo, aunque como es ampliamente admitido cada - vez se va aceptando más la consustancialidad del proceso de urbanización con el de industrialización y casi se acepta como un axioma que, conforme se van acentuando las fases de desarrollo de una economía progresivamente se va -

reduciendo el peso del sector primario, de forma que en los países más aventajados sólo una pequeña parte de la población debe estar dedicada a la agricultura (31). Con ello, vamos a pasar a la consideración de aquéllos factores explicativos o fuerzas que influyen en cómo se desarrolla el proceso migratorio. Para ello, hemos de referirnos, casi obligadamente, a la que ha venido siendo la teoría tradicional de la migración, plasmada en buena parte de los casos, los denominados modelos de economía dual.

En la literatura económica, durante un espacio de tiempo considerable, la investigación sobre un tema de la trascendencia e implicaciones de la migración rural-urbana no atrajo el interés que cabía despertar esta materia. En general, ha sido campo preferido de otros especialistas ajenos a la especialidad económica. Aún aceptando por nuestra parte que los factores no económicos pueden influir - considerablemente en la redistribución espacial de la población, los economistas han preferido ignorar la complejidad inherente al proceso y a buscar una explicación convincente a los movimientos migratorios que se alejara de la rigidez de las pautas que marcaba la teoría ortodoxa. En la mayor parte de los casos fue la tónica general operar dentro de los confines de los modelos tradicionales de dos sectores (32).

4.1 Los Modelos Convencionales

El modelo convencional de migración intenta explicar el cómo se produce el trasvase mediante un proceso de reajuste en el crecimiento interregional, tendente a reducir el desequilibrio en los mercados laborales locales. Al respecto, el punto de partida de la teoría neoclásica del equilibrio general establece que, en una situación ca racterizada por las diferencias salariales en dos puntos del espacio, se producirá una transferencia de mano de obra, dada la movilidad inherente a este factor hasta su e quiparación. Esta afirmación descansa en severos supuestos restrictivos que interfieren en la comprensión y aceptación del fenómeno. En primer lugar, el supuesto derivado del método consustancial a la estructura estática compara tiva inherente a la explicación del fenómeno, lo que le imposibilita para el análisis pormenorizado de las fases del proceso concebido como tal. El segundo supuesto contiene la consideración de la homogeneidad de la mano de obra, dejando en principio otros aspectos tan determinantes en el tema que nos ocupa relativos a la edad, su vinculación con los medios de producción, etc. Otro supuesto implícito en la teoría del ajuste salarial es el de los rendimientos a escala constante, olvidando con ello las connotaciones propias de la especialización sectorial de las diferentes zonas. Así mismo, la consideración de que los costes de emigración son nulos implica el abandono apreciativo de conceptos como la distancia o la informa-

ción que, como es sabido vienen incorporados a infinidad de modelos empíricos siendo altamente explicativos en la composición de la varianza. Cierra esta relación el supuesto de que los mercados laborales son perfectamente competitivos, cumpliendo, por tanto, regularmente, los precios, sus funciones de información y perfecta asignación y distribución de los recursos, supuesto bastante discutible a la luz de las últimas aportaciones sobre las dificultades de ajuste, derivadas del incumplimiento de tales asignaciones (33). Estas restricciones vienen a poner de manifiesto el insostenible sentido excluyente del principio, según el cual: "no hay otras razones que las diferencias salariales para explicar los movimientos migratorios". Este sentido excluyente adquiere perfecta justificación sobre el hecho de que, si se admite la posibilidad de que los factores extraeconómicos pueden ser determinantes sustanciales de la migración, los flujos de mano de obra en el espacio pueden resultar desequilibradores -- como equilibradores, adquiriendo, con ello el proceso, -- cierta indeterminación, que minaría inevitablemente los principios de partida.

Una vez más hay que subrayar que la correlación de ciertos fenómenos no garantiza su causalidad. El hecho de aproximar la oferta a la demanda a través de la movilidad de la mano de obra en cada mercado, no quiere decir -- que la migración entre diferentes zonas tenga necesariamente como objeto efectos de equiparación de rentas y de

igualar los niveles de redistribución de salarios. El procedimiento de utilizar como método de análisis del problema la estática comparativa, ignora la dinámica selectiva del proceso, así como, los impactos cualitativos sobre el envejecimiento poblacional y, por tanto, en la capacidad de innovación de la sociedad tradicional, dadas por otra parte las restricciones existentes para su potencial desarrollo derivadas de las pérdidas de su mercado local potencial y los mecanismos tendentes hacia la concentración de actividades tal como reza el principio de causalidad circular acumulativa myrdeliano (34). Asimismo, éstos modelos tropiezan con la dificultad de equiparar los niveles de renta en las zonas rurales, y las urbanas debido a las diferencias en los precios relativos en cada área. Asimismo, es dificultoso evaluar el autoconsumo propio de las primeras.

Desde mediados de los años 50 han proliferado los denominados "modelos de economía dual", que de acuerdo con los presupuestos del modelo tradicional de migración, distingue sólo dos sectores en la estructura productiva de una unidad territorial determinada, a fin de simplificar la comprensión y dinámica del proceso migratorio. El procedimiento, con mayor contenido estructural, consiste en vincular el sector agrícola de carácter tradicional con el no agrícola, en un intento de plasmar lo que se ha denominado una teoría optimista del desarrollo (35). En términos más concretos se puede afirmar que dichos modelos

reposan sobre el desequilibrio existente inicialmente entre la agricultura y los otros sectores, describiendo desde ésta perspectiva el proceso de ajuste tendente a restablecer el equilibrio. En general, desde ésta perspectiva se subraya la contribución factorial de la agricultura al crecimiento económico a través de las transferencias de mano de obra agrícola a otras actividades, en un proceso continuado de desarrollo económico (36).

Los presupuestos teóricos sobre los que descansan los modelos de economía dual podemos sistematizarlos con arreglo a los siguientes cuatro puntos:

1.- La agricultura absorbe gran número de trabajadores escasamente retribuidos, en relación con los otros sectores, cuya acaparación de activos en principio es relativamente baja, tal y como corresponde a aquellas economías escasamente desarrolladas.

2.- De acuerdo con su visión específica sobre, como actúa el mercado laboral, los trabajadores marginales son los que protagonizan el trasvase de la agricultura -- hacia el sector que engloba aquellas actividades con remuneraciones más elevadas, incrementando de ésta manera los salarios no agrícolas entre los requerimientos de ocupaciones y los incentivos proporcionados por las perspectivas de un mayor nivel de ingresos.

3.- Al incrementarse las posibilidades de nuevos puestos de trabajo en los sectores cuyas retribuciones son

más elevadas, se reducen así las diferencias retributivas medidas éstas, por ingresos por persona percibidos.

4. La fuerza niveladora de la migración marca el fin de la economía dual una vez superada la atrofia económica mediante el crecimiento basado en sectores no agrícolas.

Es evidente que la presente visión confiere al trabajo el papel de puente para el desarrollo económico, dado que, a medida que continua el proceso, según las pautas impuestas por los presupuestos de la teoría neoclásica, nos conduce a un punto en el que el trabajo agrícola se retribuye también con su productividad marginal, quedando niveladas estas entre los dos sectores.

Previamente a cualquier consideración hemos de advertir que los trasvases quedan sujetos a la gente que cambia su puesto de trabajo desde la agricultura a cualquier otro sector indeterminado de la estructura productiva, sin que, haya de darse necesariamente un desplazamiento geográfico de los que protagonizan dichas transferencias; se puede dar un cambio de ocupación sin modificar el domicilio o sin abandonar el área residencial. Se trata pues de un trasvase agrícola y no rural, concebido éste en un sentido más amplio, como anteriormente hemos diferenciado.

El excedente agrícola o capacidad transferible de mano de obra-no rural, seguimos insistiendo en la distinción- vendrá dado por la celeridad con que se consiga el ajuste. Este dependerá como es lógico de las exigencias de la demanda de puestos de trabajo en los sectores no agrícolas sobre el volumen potencial de oferta de trabajo existente y con ello del nivel de retribución en el sector primario.

De cualquier forma, el sostener que la migración constituye un mecanismo que tiende a restaurar el equilibrio a largo plazo, viene refutado por la persistencia - de tres fenómenos que se han venido observando en base a recientes experiencias históricas:

- a) Persisten inalteradas las tasas generalmente elevadas de migración del sector agrícola a los no agrícolas pese a que el desempleo en las zonas urbanas tiende a aumentar.
- b) A pesar de las elevadas tasas de desempleo, se mantienen cuando no aumentan las diferencias de salarios entre el sector agrícola y no agrícola acentuándose el dualismo sectorial.
- c) La persistencia del dualismo entre las distintas regiones o espacios, a través de los efectos desequilibradores del comercio internacional y la consumación de ciertos estados de dependencia.

Como anteriormente hemos apuntado, el hecho de

que, la potencial oferta de mano de obra en sectores escasamente productivos quede liberada para satisfacer a las necesidades de fuerza de trabajo en otros sectores, no implica necesariamente que la migración entre diversas áreas tenga como objeto la convergencia de los niveles de renta o la equiparación salarial, tal como sostiene la teoría neoclásica en su intento de atribuir a la movilidad de mano de obra efectos equilibradores. Desde las primeras versiones de los modelos de economía dual (37) se han producido numerosas aportaciones que, como ha sido suficientemente divulgado, pueden incluirse dentro de la línea argumental que preconiza el denominado dualismo con segmentación de mercados. En algunos de ellos, justo es decirlo, el resultado de la segmentación es el de acentuar las características del cambio estructural de una economía de desarrollo, olvidando la intención implícita de los neoclásicos de perseguir como objetivo la equiparación de los niveles de ingreso, según la productividad marginal.

Vamos a comenzar, no obstante, en primer lugar, con las formulaciones de algunos modelos que se inspiran en la teoría convencional de las migraciones, derivada de la corriente de pensamiento neoclásico, con ello iremos esbozando los rasgos interpretativos de dicha teoría. Como afirma Kaplan "la teoría establece que el asunto tiene una cierta estructura, pero la teoría no exhibe, necesariamente, esa misma estructura tal como hace un modelo (38).

Considerando algunos de ellos, podemos resumir sus derivaciones básicas en los siguientes puntos:

1.- En todas las diferencias salariales o las variables que las sustenten, tienen cabida en la teoría convencional. En algunos modelos se especifica alguna relación funcional entre las diferencias salariales y por ejemplo, el exceso de demanda de trabajo.

2.- La mayoría de éstos modelos se conciben como un método de análisis de las migraciones inter-regional sin dar cabida a las consideraciones de la especialización sectorial propia de cada etapa de desarrollo y a las connotaciones del espacio según pueda calificarse de rural o urbano.

3.- El movimiento migratorio no se concibe como una respuesta esporádica de ajuste a través de la movilidad de la mano de obra.

4.- La consideración de factores de ralentización en la explicación de la intensidad de las migraciones son poco importantes, teniendo por lo general escasa cabida aspectos estructurales, lo que concuerda con su reticencia a aceptar el proceso concebido como tal. En algunos de ellos se incluyen aspectos limitadores (lazos culturales, familiares, distancia, etc.) conjugado con algún elemento subjetivo como las expectativas de encontrar trabajo (39).

5.- En algunos de estos modelos existe algún intento de integrar la teoría convencional con los elementos

explicativos de otros modelos ajenos a la corriente ortodoxa, tomando, como variable independiente las tasas diferenciales de desempleo e insertándoles un modelo sectorial de gravedad (4).

6.- Especial interés poseen aquellas aplicaciones empíricas que desde las perspectivas propias de los modelos tradicionales llegaron a la conclusión de que las razones de la migración laboral deberían explicarse mediante otros factores, no necesariamente económicos (41), dando con ello cabida a la posibilidad de la no convergencia y a los desequilibrios espaciales acumulativos.

7.- Existen algunos modelos, más recientes justo es reconocerlo, como el que propuso Harris C (42), con una formulación más completa en la que se intenta dar entrada a factores, tales como su estratificación cultural, la edad de los emigrantes, y el origen dando con ello cabida a la distinción entre población rural y urbana, y cuya base explicativa intenta centrarse hacia la consideración de la intensidad de la corriente migratoria en función del aumento esperado de la renta y los puestos de trabajo disponibles.

La necesidad de explicar el desarrollo económico, como un proceso más extenso en el tiempo, introdujo en los modelos bisectoriales algunos rasgos analíticos de las corrientes migratorias derivados en los modelos convencionales.

Por su parte, éstos modelos de economía dual también presentan diversas formulaciones cuyas versiones más divulgadas pretenden la bisección sectorial en términos de ingresos (43), la consideración de los excedentes agrícolas comercializables que sustituyen a la producción agrícola considerada globalmente (44), etc. Existen otros trabajos (45) que presentan funciones sectoriales de consumo, además de las diferencias entre las funciones de producción. Por último (46) la consideración de un tercer sector (el de exportación intenta asimilar los presupuestos de la teoría de la base exportadora aplicada con algún éxito a economías en vías de desarrollo. Especial relieve presenta la aportación a la teoría del desarrollo de Lluch C. y Bruinsma J. (47) en la que insertando los rasgos propios del dualismo en los patrones de producción y consumo incorporados, como ya hemos dicho en la literatura sobre el tema, se intenta una más detallada explicación de cómo se produce el proceso a través de una sugestiva definición de la segmentación en los mercados de factores que se pueden encuadrar en la nueva y reciente corriente keynesiana sobre los desequilibrios en los mercados de trabajo (48). En esta línea se considera que la función de asignación de los precios-referida a los mercados de factores queda cancelada, siendo de ésta forma excluida la nivelación por lo que la producción física sectorial se determina exógenamente, una vez dado un nivel de tecnología en el supuesto de que los factores de producción están plenamente empleados. Con ello, el papel de precios queda reducido a su función de

distribución y el resultado de la segmentación sectorial - es tan solo la de acentuar las características de cambio - estructural en la economía. El incremento de la población urbana va acompañado de una alta migración persistente inducida por el deterioro debido a los efectos de los precios y de la cantidad, a través de las relaciones de intercambio y del atraso de la producción rural respecto de la urbana.

Con esta rápida alusión de la teoría convencional, no podemos dar por concluida la existencia de una extensa literatura, únicamente se pretende subrayar algunas particularidades que han sido puestas de manifiesto y cuyas insuficiencias para desvelar los pormenores del proceso han tratado de corregirse en sucesivas incorporaciones cuyo origen viene dado en buena medida por otras aportaciones - sobre el tema migratorio cuyas raíces son ajenas a la teorías neoclásica o a los modelos que asumen los supuestos de la denominada segmentación de mercados. Razón de que nos ocupemos seguidamente de otros modelos que intentan soslayar las dificultades derivadas de la comprensión del fenómeno derivadas de la preservación de los mismos supuestos que sustentan las teorías convencionales. Veamos pues, cuales son los nuevos elementos sugerentes que pueden arrojar luz al proceso sobre el punto de partida de la llamada repetidamente teoría convencional. Según los cauces analíticos proporcionados por éste último, puede afirmarse que queda indeterminado espacialmente el destino de los emigrantes. En cualquier punto del espacio puede potencialmente -

producirse un desajuste salarial que incentive una corriente migratoria. La bisección sectorial aunque acota en parte (a través de la especialización productiva agrícola o industrial) los movimientos migratorios, no resuelve del todo el problema de los cambios en la distribución de la población cuando, como sabemos, en un proceso de desarrollo el paso de la estructura de asentamientos determinados por fuerzas locacionales de tipo lugar central a la nueva configuración propiciada por criterios de localización industrial introduce sustanciosos cambios en la distribución espacial de las actividades productivas del nuevo entramado urbano regional, inducido en muchos casos por factores económicos.

4.2 Modelos de Migración Urbana

Se trata de aclarar una parte sustancial del -- cómo se produce y de qué forma influye en el proceso migratorio, en función de la atracción de los diferentes puntos urbanos de cada lugar como punto de destino. De este aspecto se han venido ocupando como más o menos fortuna los modelos de migración urbana. En definitiva, entre las ideas precursoras de la diferenciación en el grado de atracción urbana se puede encontrar un intento de ello en la clásica y ya referida obra de Hoover (49). Posteriormente diversas aportaciones han tratado de alguna forma de formalizar teóricamente los fundamentos imputables a la atracción de las

áreas urbanas, que como se recordará se trata de diferenciar de las connotaciones que atribuíamos al denominado espacio rural.

Aunque los modelos de raíz neoclásica intentan reunir índices de atracción aportados por otros modelos de gravedad o reducen la capacidad de atracción a variables tales como la retribución salarial u otras íntimamente relacionadas con éste (renta "per cápita", desempleo, etc.) - lo cierto es que desde la perspectiva de los modelos de migración urbana se han dado entrada a nuevos factores explicativos tales como la dimensión urbana, el grado de urbanización (50), el emplazamiento y la estructura de las ciudades (51). Especial novedad reportan estas dos últimas en cuanto dan una medida del grado de influencia del núcleo urbano en su área de influencia. Este fenómeno ha ocupado tradicionalmente el interés de los estudiosos de la economía urbana. Derivada de las investigaciones empíricas sobre zonas de atracción comercial, surgió la divulgada de Reilly (52) como medio de delimitar la frontera de influencia de dos o más ciudades de desigual rango urbano sobre su entorno respectivo, lo que dió pie a la aparición de otros modelos basados en la distancia como variable explicativa del fenómeno (53).

En el análisis migratorio Bóventer, por ejemplo, establece tres categorías del entorno de influencia de un núcleo de atracciones, según la distancia que le separe -

del emplazamiento del área de propulsión potencial. Según ésta tipología, el citado autor sostiene que la proximidad representa un paso hacia la dispersión y hacia las economías externas (las conocidas economías de aglomeración) el emplazamiento a una distancia considerable asegura un elemento de protección o monopolista y, por último, la distancia intermedia o "pésima" es en la que desaparecen las economías de aglomeración y los efectos del territorio circundantes son todavía débiles, siendo el caso más desfavorable de los tres.

Por su parte, la estructura de la ciudad da cabida a la consideración de gran número de variables que de hecho interfieren en la dinámica del proceso migratorio, empleo industrial en subsectores intensivos, industrias terciarias, industrias punta, déficit o exceso de viviendas, ingresos por impuestos, nivel de vida, significación de la ciudad como centro administrativo y cultural, etc.

La consideración de estas variables insertadas en los modelos de migración urbana adolecen de cierta sectionalidad en el proceso, ya que, la migración es incentivada tanto por factores de atracción como de expulsión. Entre estos últimos están aquéllos que "definen" el espacio rural que, como pudimos comprobar "empujan" a los residentes en las áreas rurales a la emigración.

Las diferentes condiciones rurales influyen

en gran medida las tasas migratorias, aspectos tales como - la distribución de la propiedad de la tierra y con ello - el grado de vinculación -factor este esencial cuando hicimos referencia a la capacidad potencial del excedente rural las posibilidades de introducir cultivos rentables o la - extensión de las actividades no primarias y los intentos previos de compaginar el período de estacionalidad agrícola la más desfavorable con otras ocupaciones, pueden ser -- elementos de gran importancia a la hora de explicar la intensidad (el "cuanto") de los movimientos migratorios, en relación, claro está, de los incentivos proporcionados por la atracción de zonas urbanas circundantes. En definitiva, lo que se trata de configurar, es el concepto de espacio concebido como una superficie sobre la que se dibujan zonas de "atracción" y de expulsión en las que el factor - distancia y los mecanismos de información están llamados a representar un trascendente papel, lo que a su vez nos va a conducir casi obligatoriamente, a la definición de - una unidad espacial o campo de fuerzas en que hipotéticamente se desenvuelve el fenómeno migratorio.

4.3 El Factor "Distancia"

La inclusión del factor distancia en los modelos migratorios ha estado presidida por la necesidad de su toma en consideración derivada de la intuición sobre su influencia en la dinámica del proceso y las dificultades de

plasmarla de forma correcta y efectiva en los diferentes test llevados a la práctica.

Como es de suponer, en los modelos convencionales, fue incluida en términos muy simples, por lo que su contribución explicativa, no es de extrañar que de una -- respuesta escasamente satisfactoria. No obstante, como se ha puesto de manifiesto en sucesivas alusiones se puede -- apreciar que el factor distancia excede en su influencia a la mera expresión cuantitativa del recorrido entre dos puntos del espacio a los costes que tal hecho conlleva.

Tal como viene referida en la mayor parte de los modelos que la han insertado como variable explicativa, se puede observar claramente la falta de un soporte sólido, lo que en parte se explica por el escaso consenso sobre la definición operativa del espacio, prerequisite esencial para llevar a cabo el estudio de los fenómenos económicos regionales. En este sentido es donde se vislumbra la necesidad de una expresión adecuada que permita un análisis -- más certero de la articulación de las actividades en el -- espacio y las distintas tasas migratorias que afectan a -- las diferentes zonas.

Sjaastad (54) distingue cuatro aspectos diferentes en el complejo tratamiento del concepto de la distancia sobre el que añadiremos aquí algún comentario.

1. Por una parte se consideran los costes monetarios asociados al traslado. Este aspecto concebido en sentido amplio da cabida a numerosas apreciaciones de interés. En una visión sectorializada de la realidad, la inmovilidad de la explotación agraria imposibilita la dedicación laboral a tiempo parcial, en el caso de que los costos de desplazamientos hagan desaconsejables la explotación directa de la propiedad de su tierra. Este coste de oportunidad asociado a la distancia que separa dos puntos (origen y destino del emigrante) se puede extender a otros aspectos, tales como a los beneficios perdidos mientras se instala, - aprende de nuevo un empleo, etc. Estos costos justifican el hecho de que en algunas zonas de emigración aumente -- cuando lo hace la relación intersalarial, lo que se explica como respuesta al efecto de incrementar los ingresos -- proporcionalmente al capital necesario para la migración (55).
2. Los llamados costes psíquicos del traslado también aumentan con la distancia, respecto a las conexiones con el ambiente familiar o los amigos. Especial relieve adquiere en las zonas donde predomina un tipo de agricultura familiar y la función de utilidad de la familia determina la emigración de los más jóvenes (56).
3. Las diferencias en las llamadas rentas psíquicas entre las regiones de origen y destino. Aspecto éste que, adquiere un especial relieve, ya que como es sabido, en los ámbitos

rurales los índices de autoconsumo y de la autoprevisión de servicios es mayor que en las zonas urbanas.

4. Por último, hay que referirse a la incertidumbre acerca - de las perspectiva de ingresos o de encontrar trabajo por falta de información. Las posibilidades de obtener información, decrecen, como es lógico, en función de la distancia. La información, como incentivo para la migración, es recogida en algunos recientes trabajos donde se da claramente una correlación positiva entre la emigración y los contactos en el área de destino (57). "La presencia de parientes y amigos proporciona información sobre las disponibilidades de empleo, reduciendo el riesgo de paro y, en muchos casos, supone un soporte temporal que reduce los - costes asociados al desplazamiento físico" (58). De ahí - que el modelo de Greenwood (59) desarrolle un método de - representación de la influencia de amigos y familiares en la función migratoria, a través de la variable "emigrantes ya establecidos", como indicador directo.

4.4 El desenvolvimiento del proceso migratorio en la funcionalidad espacial delimitada.

Los aspectos consustanciales al factor distancia, junto con algunos de los problemas estrechamente relacionados con él, pueden llevarnos a la necesidad de delimitar

un espacio explicativo funcional en el que la lógica de - la distribución de las actividades en el territorio pueda influir y explicar una parte significativa del desenvolvimiento del proceso migratorio en una esfera funcional e interdependiente. Sin embargo, el escaso consenso existente en torno al concepto de "unidad espacial" (60) no hace, en modo alguno, sencilla la tarea de delimitar aquella por--ción de territorio significativa para analizar la inter-relación existente entre el espacio rural y el urbano, o incluso toda clase de fenómenos económicos regionales, en general.

Posiblemente, el concepto entre los existentes que mejor se ajusta a nuestros fines, sea el de espacio "nodal" o "polarizado". En contraposición a la noción de espacio homogéneo en relación a algún elemento básico -- común, el espacio nodal debe insertar la consideración de unidades heterogéneas estrechamente interrelacionadas funcionalmente.

Es evidente que la consideración de "espacio - homogéneo", implícita en muchos modelos que se ocupan de explicar el fenómeno migratorio, choca con las constata--bles diferencias intrarregionales, claramente palpables - en numerosos aspectos económicos y que, por lo general, - llegan a restar importancia a los rasgos comunes que ob--jetivamente delimitarían un hipotético espacio uniforme.

Además, la mayoría de regiones o espacios integrados contienen tanto zonas urbanas, como rurales que, como hemos tenido ocasión de apreciar al principio del presente trabajo son claramente diferenciables y, en algunos casos hasta antagónicas estructuralmente.

El concepto de "espacio", "comarca", "área", -- "campo" o "superficie" nodal o polarizada parte del supuesto de que la población y la actividad económica están desigualmente concentrados en puntos específicos o en espacios determinados.

Más concretamente, el conjunto de las distintas actividades económicas de cada región giran alrededor de uno o varios centros (polos, núcleos, ciudades, área metropolitana, etc.). Las actividades en dichos espacios se organizan en torno a núcleos de integración de las mismas. Núcleos que vienen determinados porque en ellos convergen las principales vías de acceso, en ellos se concentra la población, se integran las principales actividades económicas, existen grandes centros de organización del espacio circundante, etc. (61).

El espacio nodal concentra su atención sobre el punto o lugar que controla y polariza al resto de la región administrativa, ya que aunque está concebida globalmente, puede fragmentarse en numerosos subespacios nodales, ya que, el enfoque nodal permite realzar, a su vez, ciertos

tipos concretos de organización espacial que articulan y establecen una interdependencia a niveles espaciales más amplios, tales como el orden jerárquico de los centros urbanos, el área metropolitana y su zona de influencia o la articulación del sistema de ciudadanos a nivel regional o estatal.

Los distintos subespacios nodales de una región administrativa, como corresponde a nuestro caso de estudio, se conectan funcionalmente a través, principalmente de la interrelación entre los diversos índices de provisión de servicios, según corresponda a su categoría geográfica específica, completado ello con determinadas relaciones productivas. Es por ello que, el espacio polarizado sustenta los rasgos propios de una zona cuyos criterios de localización de actividades se inspiran a los que corresponden a su área industrializada. Por el contrario, el espacio homogéneo sugiere, tal como se ha puesto de manifiesto, unas pautas de poblamientos, marcadas por la explotación de los recursos agrícolas. En cualquier caso, lo que determina la estructura y el carácter de una región es el grado de interdependencia entre el núcleo y los elementos que lo rodean. En este sentido el espacio nodal más amplio en superficie acentúa la interdependencia que existe entre los distintos subespacios integrados y también nodales, que componen una región frente a las hipotéticas relaciones interespacios homogéneos.

Los diversos subespacios nodales que se interrelacionan entre ellos se ven inmersos a su vez en un gran espacio nodal, en el que de da entrada a otros conceptos como el de "área metropolitana", que en muchos casos se limita a la región administrativa por motivos de operatividad.

En el tema que nos ocupa la toma en consideración de los supuestos que sustentan la noción de región nodal o subespacios nodales (62) nos permite operar con una serie de ventajas analíticas cuyos rasgos pasamos seguidamente a resaltar:

1.- En primer lugar, es necesario resaltar que no existe una contradicción inherente entre los conceptos de nodalidad y homogeneidad. Más bien, el primero resulta más significativo para nuestros fines, ya que nos permite contar con el apoyo de un sistema de interacción que nos ayuda a dar un soporte analítico más certero para determinados factores que inciden en la dinámica del proceso. En este sentido aspectos tales como la distribución de la propiedad de la tierra, la rentabilidad de determindos cultivivos impuestos por el medio físico, la posibilidad de contar con ocupaciones que generen unos ingresos complementarios, etc, adquieren un significado distinto al que llegaríamos a establecer si se consideraran fuera de un marco territorial interdependiente y sujeto a tendencias de concentración y polarización que tipifican a un subespacio nodal

o a una región considerada globalmente. Así mismo si se tiene en cuenta los términos en los que se establecen las relaciones entre espacio rural y la atracción determinada de su núcleo o núcleos que configuran un subespacio nodal adquieren un mayor sentido las connotaciones diferenciales entre las áreas calificadas como urbanas o rurales respectivamente.

2.- Dado que las relaciones funcionales se ven entorpecidas por el mismo espacio las agrupaciones nodales suelen tener en cuenta explícitamente el factor distancia, tal como de hecho sucede en la articulación de los modelos de gravitación; en este sentido resulta bastante útil el concepto proporcionado por la noción de "movimiento". Dado que en la región heterogénea existe una relación funcional de complementaridad (63) la noción de distancia se disuelve en la de "movimiento" en un área determinada en el que se detecta la influencia de un "campo de fuerzas nodal" (64). El concepto de "movimiento" da paso a la consideración de elementos tales como la articulación de la red por la que se desenvuelve la organización jerárquica de los centros urbanos, las pautas de poblamiento que se corresponde con los diversos grados de especialización industrial, u otros tales como tamaño del campo, forma del campo, interacción entre el centro y la periferia, etc.

3.- Desde éste punto de vista los mismos supuestos teóricos del espacio nodal (65) permiten un análisis más certero de los flujos de población, de acuerdo con el movimiento de bienes y servicios y de las comunicaciones, cuya articulación y orientación hacia y desde los centros predomi

nantes (ciudades) determina una capacidad de arrastre subsectorial y un específico carácter en sus relaciones con el resto de espacios (atracción o dispersión) circundante.

4.- La región o subespacio nodal da cabida a la noción de área económica funcional configurada estructuralmente como un gran núcleo central (mercado laboral) rodeada por un área más amplia, cuyas fronteras están definidas por los límites más lejanos, desde donde se acude a la llamemos - ciudad central, para trabajar. Esta idea da al factor distancia o más específicamente, al de accesibilidad, un valor crucial, dada su influencia en la delimitación del área económica funcional en cuanto a espacio de reclutamiento de mano de obra.

El escaso desarrollo del concepto de "espacio nodal" hace extremadamente dificultosa la plasmación de - unas hipótesis o supuestos que resulten operativos para - abordar el análisis del fenómeno migratorio. Con el fin - de ir sentando algún precedente y con la mera intención de refutar o confirmar empíricamente dichas afirmaciones, vamos a recoger algunas hipótesis que pueden deducirse de la misma condición de espacio nodal, las características diferenciales de las zonas rurales y las aportaciones plasmadas en los diferentes modelos que se ocupan del tema migratorio. Estas son las siguientes:

1.- La atracción de un centro (ciudad) sobre una zona rural, es más intensa si ésta última se encuentra inmersa - dentro del radio de influencia del subespacio nodal más re

ducido. Dicha hipótesis descansa en la incidencia del "efecto distancia" y las posibilidades de información. A éstos factores se le podían agregar otros tradicionalmente olvidados en la mayor parte de los modelos tales como el coste de oportunidad derivado del desplazamiento en cuestión. Aspectos derivados de la inmovilidad de las explotaciones agrícolas y la relación inversa entre la distancia y las posibilidades de practicar la agricultura a tiempo parcial son -- elementos cruciales, si aceptamos como válida la lógica migratoria propiciada por la función de utilidad que se corresponde con el predominio de una estructura agraria familiar, si se trata de zonas rurales próximas a los núcleos centrales, los miembros emigrantes (generalmente -- hijos jóvenes) pueden acudir con menor costo en los periodos punta en los que la agricultura requiere mayor cantidad de mano de obra, etc.

2.- Las características estructurales de la especialización productiva de los centros del correspondiente subespacio nodal, inciden particularmente en la intensidad y en el desarrollo, en general, del proceso migratorio. Los denominados "efectos de encadenamiento" provocados diferencialmente por las distintas actividades productivas, junto con las exigencias propias de los distintos estadios de especialización productiva o las características propias de dicha especialización, en cuanto a sus exigencias factoriales (intensidad en los requerimientos de mano de obra por unidad de inversión o la relación capital/trabajo predominante o las características productivas y sus exigen-

cias en el grado de cualificación de la mano de obra demandada) pueden incidir especialmente sobre la atracción que tiene sobre el entorno sujeto a la influencia de la localización de actividades productivas específicas para la reclutación de la mano de obra en el núcleo en cuestión.

3.- No en todos los casos la superficie perteneciente a un espacio nodal se bisecciona en rural y urbana. El crecimiento económico que corresponde a la dinámica de un espacio nodal puede dar consistencia a una determinada funcionalidad de los distintos elementos heterogéneos que componen un subespacio integrado. En este caso la complementaridad no expresada en términos de dependencia desarrolla una progresiva especialización y un mayor grado de integración.

Por el contrario puede darse una eliminación progresiva de determinados centros cuando, aun existiendo una interdependencia se mantiene una estructura productiva competitiva con diferentes ventajas locacionales y una tendencia hacia la concentración derivada de la presencia de rendimientos a escala creciente. En cualquier caso, una u otra articulación de las pautas de poblamiento viene determinada por la interacción de varios espacios nodales próximos que proporcionan los criterios de localización industrial y la sucesiva especialización productiva a través del intercambio.

4.5 Los protagonistas del proceso

Las últimas consideraciones sobre el marco espacial en el que se hace más comprensible la lógica de los movimientos migratorios, su intensidad, y su dirección

nalidad, no excluyen nuestro interés por desvelar quiénes protagonizan el proceso migratorio. Incluso las más ciertas predicciones de los índices de migración rural (66) corresponden, por lo general, a aquellas que se basan en la estructura demográfica y social de la población en las áreas de origen.

Desde el que se conoce como el primer intento serio de estudiar el proceso (67), quien argumentaba, ya por aquél, entonces, aspectos tan discutibles como el que sostiene que las mujeres tenían una propensión a emigrar mayor que la de los hombres, numerosas han sido las aportaciones que en éste sentido se han incorporado a la teoría de las migraciones con el empleo de una variedad de características sociales, económicas y psicológicas de la población. Estas características básicamente suelen centrarse en determinados aspectos cualitativos de la población tales como la edad, estado civil, número de personas dependientes en la estructura familiar y edad de las mismas, educación, situación financiera, vínculos con la comunidad local (lugar de nacimiento, tiempo de residencia, presencia de familiares, propiedad de la vivienda, actividad de la esposa, número de hijos que asisten a la escuela, etc,) contactos con el exterior, etc. (68).

Ciertas corroboraciones a nivel empírico sostienen que la tendencia a emigrar es mucho más alta entre las edades comprendidas entre los veinte y treinta años (69). Aspecto que ha sido confirmado en el análisis de los movimientos migratorios efectuado a algunas regiones españolas (70). Este aspecto ha sido interpretado a través de los

vínculos entre la edad y el nivel cultural como determinantes del traslado (71) o según otras versiones como una respuesta a los incentivos derivados del mismo hecho de emigrar, en cuanto que tal situación supone para quien la protagoniza una inversión en capital humano (72) , tiene a nuestro entender, un significado sustancialmente distinto en las migraciones rurales urbanas cuyas motivaciones creemos vienen apuntadas por algunas de las consideraciones anteriormente expuestas sobre la función de utilidad familiar y la decisión de emigrar así como por la presión demográfica existente sobre las denominadas U.T.L. en el caso de que prevalezca el supuesto de que la actividad agraria sea la principal fuente de riqueza.

Otro aspecto generalmente olvidado en muchos modelos son los vínculos con la comunidad rural derivados del grado de conexión del residente con la explotación agrícola en la que trabaja. La idea de que los sistemas de estratificación en las zonas rurales están basados en diversos tipos de relación con los medios de producción (73) tiene su contrapartida en el desenvolvimiento por etapas de la dinámica migratoria a través de los trasvases intersectoriales de mano de obra. Como es suficientemente conocido , contamos con el estudio del caso español por los autores J.L. Leal, L. Leguina; L. Tarrafeta y J.M. Naredo (74). Según dicho trabajo el proceso migratorio en la agricultura española sigue un escalonamiento en los estratos sociales que cronológicamente van saliendo del sector según su vinculación más o menos estrecha con los medios de

producción. De acuerdo con éste principio, según los cita
dos autores en el periodo 1940-1970 van transfiriéndose
sucesivamente los distintos grupos sociales que guardan
el siguiente orden lógico:

En una primera etapa protagonizarían la emigración, un am
plio contingente de asalariados cuyo más amplio volumen -
procedía lógicamente de las zonas latifundistas (75), el
abandono de las ayudas familiares ante su intensificación
previa, en respuesta a la salida de los jornaleros en las
zonas con un reparto de tierras más distribuido, y por --
último el éxodo selectivo de pequeños agricultores comple
tan el transcurso del fenómeno migratorio desde ésta pers
pectiva. El fenómeno del envejecimiento y las dificultades
en la sucesión al frente de la pequeña explotación agra
ria familiar son las consecuencias más resaltables inme
diatas derivadas de la consumación gradual del proceso (76).

Hay que señalar, no obstante, que la descripción
del transcurso del proceso adolece digamos de una carac
terización de la población activa agraria escasamente desa
rollada para abarcar pormenorizadamente la diferenciada
realidad regional española en aspectos tan sustancialmente
importantes tales como la distribución de la propiedad y
los regímenes de explotación predominantes. En este senti-
do, J.G. Regidor (77) ensaya una tipificación más detalla
da que a nuestro entender permite una mejor comprensión de
la dinámica del proceso. De menor a mayor vinculación co
mienza su estratificación del campo español por el denomina
do "proletariado rural", distinguiendo entre éste a los asa
lariados y jornaleros como grupo que globalmente mantiene

menor vinculación institucional con la tierra, siendo des_ de ésta perspectiva la que, lógicamente es más propensa a salir del campo.

El segundo estrato menos vinculado con los medios de producción estaría reclutado entre la masa de arrendatarios y aparceros y otras formas contractuales que se ca_ racterizan por su inadecuación a la nueva situación propi_ ciada por la aparición de los nuevos factores que aparecen con el desarrollo económico (encarecimiento de la mano de obra, crisis de los cultivos tradicionales, introducción de innovaciones, capitalización del proceso productivo , - agrícola paralelamente al grado de desarrollo y a la es_ casez de mano de obra, etc). En general ésta crisis afec_ ta diferenciadamente según las zonas donde predominen cul_ tivos tradicionales, donde su crisis de demanda acentúa, sus efectos hasta afectar al siguiente grupo social, los pequeños propietarios, cuya pequeña explotación incapaz de generar un nivel mínimo de ingresos que le permite - mantener el nuevo standar de vida que introduce el desa_ rrollo industrial. La burguesía rural, la fragmenta J. - Regidor en dos estratos según su potencial económico, - el primero de ellos corresponde a aquel contingente - de población que siendo propietaria de algunos me - dios de producción asumen la explotación de alguna superfi_ cie de tierra ajena bajo algún régimen de tenencia; cons_ tituye, a juicio del citado autor la clase social más nume_ rosa del campo; el segundo estaría formado por el denomina_ do campesinado rico, propietario de abundantes medios de producción (tierras, ganado, maquinarias, instalaciones, etc) y abundante capital. El resto de estratos posee escaso interés para la cuestión que nos ocupa, lo englobarían los

terratenientes, monopolios, capital financiero, multinacionales, etc) ya que no forman parte del contingente migratorio, aunque, por otra parte inciden en la marcha del sector considerado globalmente.

Hasta quí hemos considerado una amplia gama de factores que pueden influir en el proceso migratorio. Aún a costa de lograr un tratamiento en profundidad de tales aspectos se ha de ser consciente de la existencia de un amplio número de factores que falsean en muchos casos - cualquier intento de predicción, enbase a los más sofisticados modelos, privando a algunos elementos esenciales, su influencia en el traslado de la población.

Sirva de ejemplo algunos factores no referidos - hasta aquí como el clima, que en algunos casos, incluso - en la misma realidad del País Valenciano tienen su plasmación (78) siguiendo en este aspecto las pautas explicativas de los modelos desarrollados para tal fin, como los de Greenwood (79), Blanco (80) y el mismo Sjaatad (81).

NOTAS:

- 1) Se ha estimado que no más del 3 por 100 de la población mundial podría haberse clasificado como urbana a principios del siglo pasado. Al comienzo del presente solamente presentaba un considerable contingente de población urbana el único país que había consumado su revolución industrial; sesenta y cinco años más tarde por lo menos 30 países presentaban una estructura residencial claramente urbanizada.
- 2) George P. Geografía de la población . Oikos-Tau. -- Barcelona 1971.

- 3) Turnhman A. The Employment Problem in less Developed countries OCDE. Development Center. Paris 1971.
- 4) En el plano social el documento comunitario sobre nuestra adhesión expone que "no puede ser descartada la hipótesis de una aceleración del éxodo rural español, que podría derivarse del proceso de adhesión y agravaría la situación actual del empleo en las Comunidades Europeas. Esto, unido a la propensión tradicional a emigrar en España, justificaría la implantación de un mecanismo de salvaguarda y la previsión de sucesivas etapas de liberalización progresiva, susceptibles de evitar movimientos desordenados de mano de obra. Coyuntura Económica N° 21: "Consideraciones sobre el "avis" comunitario y la agricultura". Conf. Esp. de Cajas de Ahorros.
- 5) Richardson H.W. Teoria del crecimiento regional. Ed. - Pirámide. Madrid 1977 pag. 78
- 6) Resultan interesantes algunas obras de divulgación llevadas a cabo por los fisiologistas. Pueden verse respecto los trabajos de los premios Nobel de Medicina, - Carrel A. La incógnita del hombre Iberia. Barcelona - 1970 y Lorenz K. Los ocho pecados de la humanidad civilizada Plaza y Janés 1973. Estudios en los que se subrayan los aspectos negativos del proceso de urbanización propio del mundo industrializado.
- 7) Friedmann J. y Alonso W. "Reginal Development " Nota. Introductoria MIT 1964.
- 8) Lampard E. "History of cities in the Advanced Areas" Economic Development and Cultural Change. Enero 1955 o "The Envol ving System of cities in the USA.A note on Urbanization and Economic Growth" en Conference on Urban Economics. Resources for the Future 1967.
- 9) Sirva de ejemplo un trabajo colectivo publicado, sobre las investigaciones llevadas a cabo en nuestro país - en diversas áreas rurales por becados procedentes en su mayoría de Universidades extranjeras sobre antropología social de éstas áreas, que como reza al principio de la obra viene a llenar el vacío de un estu-

dio empírico en esta especialidad que nuestro retraso en el proceso de industrialización en el contexto europeo brindaba a estos investigadores. Douglas W. y otros: Los aspectos cambiantes de las áreas rurales Barral 1977.

- 10) Giner S. y Salcedo J.: "Un vacío teórico: la explicación causal de la migración", Agricultura y Sociedad nº 1 Oct/Dic. Ministerio de Agricultura. Madrid 1976
- 11) Un espacio así concebido puede verse, paradójicamente en las contribuciones, sobre el tema, de los geógrafos que, haciéndose eco de numerosas aportaciones de economistas ya clásicos en el estudio de la economía espacial o la llamada Ciencia regional, ofrecen intentos de esbozar un marco adecuado para abordar con éxito el análisis de los movimientos migratorios desde la perspectiva definitoria de espacio. Véase al respecto Hagget P.: Análisis locacional en la geografía humana. Col. Ciencia Urbanística. Barcelona 1977.
- 12) Naiken L. "Cálculo de la participación rural en el empleo no agrícola" en Estudios de la FAO sobre economía y estadísticas agrícolas 1952-1977. FAO. Roma . 1978.
- 13) Clout H. D. Geografía rural Oikos- Tau. Barcelona 1976.
- 14) Obviamente parece más adecuado catalogar como espacio rural alguno de los términos municipales del interior valenciano o castellanense que cualquier municipio del Area Metropolitana de Valencia que no sobrepase, por ejemplo los 2.000 habitantes.
- 15) Cabe sugerir a nivel del propio estado español las diferencias entre zonas rurales como la gallega o la andaluza. O incluso entre algunas comarcas del País.
- 16) Miró i Ardevol, Sena E. y Miralles F.: La Catalunya -pobra. Introducció a un anàlisi territorial de la pobresa. Edt. Nova Terra. Barcelona 1974.

- 17) Según el ya clásico modelo exágonal de distribución espacial de los asentamientos de Christaller y Lösch.
- 18) Racionero L. Sistemas de ciudades y ordenación del territorio Alianza Universidad. Madrid 1978
- 19) La descripción esquemática de este proceso puede verse en otro trabajo anterior a éste: A. Martínez, L. García y A. Pedreño: Estructura agraria y trasvases intersectoriales de mano de obra en la economía murciana. F. Torres. Valencia 1980. Pag 103. No obstante conviene recordar el concepto de sistema tradicional, que según Schultz viene caracterizado por los siguientes rasgos: 1. El uso intensivo de trabajo no cualificado del que se dispone en abundancia dadas las escasas posibilidades de empleo fuera de la agricultura. En nuestro caso nos interesa subrayar la acaparamiento de trabajo escasamente productivo en la agricultura de tipo familiar. 2. La limitada participación del capital físico y humano en la función de producción agraria (modesta mecanización, insuficiente empleo de fertilizantes, escasa predisposición a la introducción de innovaciones, oferta basada en productos -- tradicionales, escaso papel de las industrias agrícolas, etc.).
- 20) Schultz: The Economist Test in Latin America. Cornell University 1964. Traducida al castellano. Una referencia sobre el estado de la cuestión puede encontrarse en - Rosenstein-Rodan P.N.: "El desempleo y subempleo encubiertos en la agricultura,". En Estudios sobre economía y estadísticas agrícolas 1952-1977. FAO Roma - 1978.
- 21) Autores conocidos tales como W.A. Lewis, Fei y Ranis, H. Singer, R. Nurkse, A. Molinari, Leibenstein etc. La polémica ha sido recogida repetidas veces en la literatura económica española, pueden verse alusiones en J.R. Lasuen, Ensayos sobre economía regional y urbana. Ariel Barcelona 1976. y M. Román, Los límites del crecimiento económico en España 1959-1967, Ayuso Madrid 1972.

- 22) Georgescu-Roegen N. "Economic Theory and Agrarian - economic," Oxford Economic Papers, febrero 1963.
- 23) Dorner P.: Reforma agraria y desarrollo económico; Alianza Editorial. Madrid 1974.
- 24) En Estados Unidos es tres veces mayor, siendo alrededor de diez veces en la India y hasta quince veces en China. En Gran Bretaña, cuando se pasa de propiedades de menos de 5 Ha. a las de más de 25, el número de obreros por cada 100 Ha. desciende de 105 a 18 y el número de horas trabajadas por año y por hectárea de 1500 a 480. Las cifras están recogidas del trabajo de Flores E, La teoría económica y la tipología de la reforma agraria, Fondo de Cultura Económica. - México 1972
- 25) Gollas M: "El desempleo y el subempleo agrícola en México " del libro de E. Flores op.cit. nota anterior.
- 26) FAO; Población y desarrollo agrícola, Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación. Roma 1978.
- 27) Un estudio sobre la agricultura a tiempo parcial desde ésta perspectiva., es el de Teresa Domingo; La agricultura a tiempo parcial en el País Valenciano. Tesis - de Licenciatura, Valencia 1980.
- 28) Una vez más, el concepto de distancia adquiere una - significación crucial la presencia de espacios intermedios que hacen posible los desplazamientos diarios hacia los mercados de trabajo sin abandonar la residencia, estabiliza los núcleos de población radiales en algunas zonas de carácter industrial.
- 29) Hoover E. M.: La localización de la actividad económica, Fondo de Cultura Económica, México 1951.
- 30) Puede verse, al respecto, las consideraciones teóricas previas, que se recogieron en el estudio: "La localización industrial en el País Valenciano". Caja de Ahorros de Valencia. Informaciones 78. Valencia 1979.

- 31) Douring Folke: "El papel de la agricultura dentro de las poblaciones en crecimiento ", En: Desarrollo agrícola, FCE, México.
- 32) Máxime si resaltamos que los efectos equilibradores de la emigración constituyen el "centro de la hipótesis que asocia la teoría neoclásica con la convergencia de la renta regional "per cápita". (Richardson op.cit. pag.75) aspecto que, como es sobradamente conocido, - ha sido ampliamente refutado por la evidencia empírica y recogido en numerosas aportaciones teóricas - más acordes con la realidad como las de autores como Myrdal, Hirschman, Perroux y un largo etc. que se han - encargado de desarrollar ampliamente sus presupuestos iniciales.
- 33) En el sentido cloweriano. Véase L. García y A. -- Pedreño: "Contrastación empírica entre la función de consumo colweriana y la función Keyneriana ortodoxa" Revista de Economía Política 1979.
- 34) G. Myrdal, Economic Theory and Underdeveloped Regions Duckworth 1957. Existe traducción castellana en F.C.E. México.
- 35) Schultz: op,cit.
- 36) A. Martinez, L. García y A. Pedreño, Estructura agraria y trasvases intersectoriales de mano de obra, F. Torres. Valencia 1980.
- 37) Kaplan A.: The Conduct of Inquiry, San Francisco, -- Chandler Publishing Company 1964. Pag. 264-265.
- 38) Raimon R.: "Interstate Migration and Wage Theory ", Review of Economics and Statistics nº 44.
- 39) Fabricant R.A. "An Expectational Model of Migration" Journal of Regional Science , nº10, 1970, Pags. 13-27
- 40) Lowry I.S., Migration and Metropolitan Growth. Two - Analytical Models, San Francisco, California. Chandler 1966.

- 41) Gallaway L.E. y otros; "The Economics of Labour Mobility: An Empirical Analysis" Western Economic Journal 1967, Pags. 211-26.
- 42) Harris C.C: A Multi-Regional, Multy-Industry Forecasting Model " Papers and Proccedings of the Regional - Science Association.
- 43) Sato y Niho Y: "Population Growth and the Development of a Dual Economy" Documentos económicos de Oxford - 23.3.1971. Pags. 418-76.
- 44) Zarembka: "Marketable Surplus and Growth in the Dual Economy", Journal of Economy Theory, 22. 1970 Pag. 107.
- 45) Kelley, Villiamson y Cheetan, Dualistic Economic -- Development, Chicago Ed. Universidad de Chicago 1977
- 46) Inadalk: "Development in Mono-cultural Economics" , - International Economic Review 12.2. 1971. Pag. 161-185.
- 47) Lluch C. y Bruinsma J.; Development in Dual Economics. Roma. FAO 1977.
- 48) Según las, relativamente recientes, correcciones introducidas a la interpretación keynesiana ortodoxa por autores como Clower R., Leijonhufoud y otros, algunas de ellas recogidas, entre otras publicaciones en castellano, en nuestro trabajo: "Contrastación empírica de la función de consumo ortodoxa keyneriana con la función cloweriana en la economía española 1960- - 1970 ". (L. García y A. Pedreño (1979)), Cuadernos de Economía n° 19, Barcelona.
- 49) Hoover E. M.: " La localización de la actividad económica", op,cit.
- 50) Sormermeijer W.H.: "Ean analyse van de binnenlandse migratie in Nederlan tot 1947 en van 1948-1957. Statistische en Econometrische Ondergockingen, 1961. Ver --- richardson op.cit.

- 51) Böventer Von E. G.: "Determinants of Migration into - West German cities". Ver Richardson, op.cit.
- 52) En su expresión más simple la Ley de Reilly afirma que dos ciudades manifiestan su atracción comercial sobre una región situada entre ellas aproximadamente en razón directa a la población de las dos, y en razón inversa al cuadrado de la distancia $\frac{V_a}{V_b} = \frac{P_a}{P_b} \cdot \left(\frac{D_b}{D_a}\right)^2$.- Reilly W.J. "Methods of the study of retail relations hips", Bulletin Texas University 1929. Puede verse -- una amplia referencia en "La Ley de Reilly y la planificación regional", Comunicación al coloquio de Valladolid-Bilbao 1965, Instituto de Economía del Sudeste.
- 53) Por ejemplo la Ley de Zipt en su expresión más sencilla $N_{ij} = \left(\frac{P_i P_j}{D_{ij}}\right)^2$ Zipt G.K. Human Behavior and the Principle of least Effort. Cambridge. Masachussets 1979.
- 54) Sjaastad L.A.: "The cost and Returns of Human Migration", Journal of Political Economy, 70. 1962 pags.- 80-93.
- 55) Bishop C.E.: Economic Theory and Operations Analysis, 1ª Edic. 1961. Iowa State. U.P.
- 56) FAO. " Población y desarrollo agrícola" op.cit.
- 57) Pueden verse en Ferrer A. op.cit. Las referencias a los modelos o consideraciones sobre la distancia de:
- Huntington H. A Empirical Study of Ethnic Linkages in Kenyan rural Urban Migration. Unpublished Ph. D. - dissertation SUNY Binghamton 1974.
- Greenwood; "An Analysis of the Determinant of Internal Labor Mobility in India", Annals of Regional Science. Vol. 5 nº 1. Agosto 1971.
-Levy M. Wadycki; "A comparison of Young and Middle Aged Migration in Venezuela" Annals of Regional Science, Vol. 6 nº 2 73-85.
- 58) Idem.
- 59) Greenwood op.cit.

- 60) El término "espacio" al ser más aséptico que el de una región o comarca hace permisible una mayor operatividad en labúsqueda de un concepto válido para los fines que perseguimos.
- 61) PREVASA, Propuesta de comarcalización del País Valenciano desde el punto de vista de la acción regional,. Inédito. Ponencia presentada en las Jornadas sobre comarcalización en el PaísValenciano. Noviembre 1979.
- 62) Bondeville J.: Los espacios económicos. EUDEBA. -- Argentina 1965.
- 63) Este vendría a identificarse con el concepto de comarca delimitada bajo lossupuestos de interacción que tipifican la superficienodal en el caso de establecer una delimitación específica sobre lainfluencia que un núcleo o núcleos determinados.
- 64) Hagget P. op. cit. pag. 32.
- 65) De hecho, un criterio para ladelimitación interespacios nodales es su grado de intercambio respecto a lospolos deominantes de un subespacio, con respecto al subespacio vecino en las llamadas zonas "neutrales" Aunque bien es cierto que en éstos casos subsiste como problema fundamental el repartir con eficacia las superficies entre unos centros concurrentes.
- 66) Naciones Unidas: "Métodos para hacer proyecciones de la población urbana y rural". Manual VIII sobre métodos de cálculo de la población. Nueva Yord 1975 ST/SER A/55.
- 67) Estudio que recogía ya aspectos hoy incorporados a algunos modelos como novedad tales como la tendencia general delos emigrantes a recorrer la menor distancia posible o las etapas de absorción y de dispersión de una ciudad y su grado de influencia en función de la distancia.
- 68) Richardson: " Teoría del crec..." op.cit. pag. 87.

- 69) Naciones Unidas: "Métodos..." op. cit.
- 70) Véase A. Martínez y otros. op.cit. pag. 87
- 71) Richardson op.cit. pag. 87
- 72) Becker G.S. Human Capital, Princeton U.P. 1964
- 73) García Ferrando: "Estratificación social..." op.cit.
- 74) Naredo J.M., La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970), Ed. s. XXI 1975.
- 75) Leal Maldonado M. y Martín Arancibia S., Quiénes son los propietarios de la tierra, La Gaya Ciencia 1977.
- 76) Naredo J.M.; "La agricultura española en el desarrollo económico" Boletín de estudios económicos n° 96. Diciembre 1975.
- 77) Regidor, Qué es la reforma agraria, La Gaya Ciencia. - Barcelona 1977.
- 78) Al respecto, piénsese que la comarca con mayor índice de crecimiento demográfico de la región en términos relativos (La Marina Baixa) mantiene en su varianza explicativa las condiciones turísticas derivadas de su microclima y condiciones naturales en general, lo que ha provocado que su captación de emigrantes sea radicalmente diferente con respecto a otras zonas (jubilados, extranjeros, etc.).
- 79) Greenwood; A theory of the Firm in Economic Space, - Nueva York. Appliton Century-Crottes. 1970
- 80) Blanco "The Determinants of Interstate Population Movements" Journal of Regional Science,); 1963. - pags. 77-84.
- 81) Sjaastad: op. cit.

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

LA ECONOMIA DE LA EMPRESA COMO CIENCIA:
DELIMITACION DE SU OBJETO MATERIAL, FORMAL Y CONTENIDO

J.V. PUIG ANDREU

Dptº. de Economía de la -
Empresa.

1.- INTRODUCCION

Todo intento de justificar el carácter científico de una disciplina obliga, a quienes no son expertos en este campo del saber, a la lectura de obras y trabajos que le resultan de difícil comprensión por carecer de la formación básica precisa para el completo entendimiento de su contenido.

Este problema lo sufre el economista, quien en las diferentes asignaturas que integran los cursos de licenciatura no recibe las enseñanzas de metodología que le permiten abordar la justificación del carácter científico de cualquier saber objeto de estudio en su proceso formativo.

Ello hace que seamos autodidactas y que se nos acuse de efectuar planteamientos poco científicos en cualquier intento de justificar tal caracterización de alguna de nuestras disciplinas.

No obstante, y aun a pesar de ser conscientes de las limitaciones que poseemos, vamos a procurar conducir la exposición que efectuaremos hacia la meta de identificar el objeto material y formal, así como las finalidades, de la Economía de la Empresa, y con ello lograr caracterizar los aspectos científicos de este saber. (1).

Cualquier intento, por nuestra parte, de proponer una definición concreta de ciencia resulta difícil, - pues es un hecho, y así se desprende de la lectura de obras especializadas en este campo, que este término se utiliza muchas veces de una manera ambigua. (2).

Por tal razón en vez de partir de una definición de ciencia universalmente válida, nos detendremos en el concepto dado por Mario Bunge y en el contenido que le otorga Wartofsky.

El primero define la ciencia como "una disciplina que utiliza el método científico con la finalidad de - hallar estructuras generales" (leyes) (3), lo cual permitirá concluir que aquellos conocimientos que no utilizan el método científico en sus razonamientos no son ciencia.

Por su parte Wartofsky dice que, desde un punto de vista corriente, aunque general aceptado, la ciencia - "constituye un cuerpo organizado y sistemático de conocimientos, que hace uso de leyes o principios generales" (4) y continúa diciendo más adelante: "También pensamos en la ciencia y en la verdad científica como algo acumulativo, como si tuviera una existencia independiente que trascendiese a la vida, a los hombres de ciencia concretos e incluso a comunidades científicas concretas".

Tal manera de concebir la ciencia, hace que este

último autor se plantee su estudio atendiendo a un doble punto de vista (5):

- a).- desde el punto de vista de su estructura, al decirnos que es "un cuerpo organizado y sistemático de conocimientos".
- b).- desde un punto de vista de sus funciones, toda vez que al ser "un proceso de investigación en marcha" - es preciso perfilar sus "funciones, los modos de actividad y los procedimientos típicos de la ciencia - con respecto a los fines y propósitos a los que sirven".

Veremos por tanto, en nuestro deseo de identificar el objeto material y formal y las finalidades de la "Economía de la Empresa", como se configuran los aspectos anteriormente expuestos.

2.- BREVE REFERENCIA AL PROCESO FORMATIVO DE LA ECONOMIA DE LA EMPRESA.-

El contenido actual de la Economía de la Empresa, del que más adelante nos ocuparemos de manera amplia, puede considerarse que tiene su origen en la conjunción de - dos tendencias provenientes de Centroeuropa e Italia, de una parte, y de los Países anglosajones de otra. Su resultado es el de la configuración de un saber autónomo, den-

tro de las Ciencias Económicas, con una base filosófica - coherente, acompañada de una serie de métodos operativos, de distinto matiz, que la capacitan de la consistencia - necesaria para abordar la resolución de problemas.

Ahora bien cabe apreciar matices sensiblemente distintos en la concreción de la Economía de la Empresa - en los países de Economía Centralizada, pues en ellos se produce una generalización absoluta de las técnicas cuantitativas, motivada sin duda por la propia estructura del sistema, en el que hasta hace relativamente poco tiempo - los objetivos de la empresa quedaban totalmente subordinados al Plan prefijado por los órganos del partido del Poder, eliminándose la decisión individual de los elementos directivos de la empresa, cuya misión era la de llevar a cabo los pasos necesarios para alcanzar a aquella meta.

Por el contrario, en los países de economía de mercado ha ido ganando importancia los aspectos relativos al factor humano, así como la toma de decisiones, aspectos ambos que ocupan una parcela importante, en nuestros días, dentro de la disciplina.

Hasta llegar a ello, su contenido ha ido experimentando sucesivas metamorfosis, cuyo punto de partida de bemos situarlo en las aportaciones practicistas que, aunque aparecieron distantes en el tiempo y espacio, sembra-

ron el germen de posteriores desarrollos del pensamiento económico.

En este mismo orden de ideas, son las aportaciones normativas y positivistas centroeuropeas, sobre todo las de origen germánico, los que iniciaron el proceso de sistematización de conocimientos que configuraron la doctrina económica de la empresa.

Junto a ello, el desarrollo del pensamiento dentro de la Teoría de la Organización y Administración, que arrancando de las ideas del americano Taylor y el francés Fayol llegan a nuestros días, han servido para establecer los cimientos sobre los que elaborar el concepto de la Economía de la Empresa, autónoma y distinta de otras procedentes del mismo tronco común como es la Ciencia Económica o Economía.

Todo lo anterior se consolida con la creación de un cuerpo de conocimiento interdisciplinario capaz de enfrentarse a la complejidad implícita a la realidad empresarial.

Ocupémonos entonces del objeto de estudio de la Economía de la Empresa, así como de la particular manera en que esta lleva a cabo tal menester, pues con ello distinguiremos a nuestra disciplina de otras que se ocupan -

del mismo objeto material.

3.- OBJETO MATERIAL.-

El profesor Fernandez Pirla afirma que el objeto material lo constituye la empresa y la manera en que contempla a aquella es la de la "determinación de las leyes de equilibrio de la misma" y, continúa diciendo, "no considerando tales leyes en su significación macroeconómica, ... sino microeconómica, o sea, las leyes que se refieren al desarrollo y comportamiento de las magnitudes que se integran en el cosmos empresarial" (6).

Existe acuerdo generalizado, entre los autores especialistas en el tema, de considerar el objeto material en la misma línea, es decir la empresa en su amplio sentido, pero normalmente no existe la misma unanimidad de criterio cuando se precisa el objetivo formal.

En consecuencia entendemos que, para estudiar el contenido y naturaleza de la disciplina, no debemos separar el análisis del objeto material y formal, pues de hacerlo por separado correríamos el riesgo de inmiscuirnos involuntariamente en el contexto de otras disciplinas, o ramas de la Economía.

Admitiendo esta premisa, vamos a recapitular algunas de las opiniones más significativas, lo cual nos -

mostrará que la realidad económico-empresarial de la que se ocupa la Economía de la Empresa entraña un elevado grado de complejidad.

En efecto, Emilio Soldevilla dice "El objeto de la ciencia de la Economía de la Empresa está constituido, pues, por la totalidad de los fenómenos económicos empresariales que ésta se esfuerza en explicar científicamente" y, añade a continuación "Luego el contenido de nuestra ciencia debe comprender el objeto empresarial, sus relaciones económicas y sus leyes propias" (7).

Por su parte los Profesores Bueno, Cruz y Duran (8) llevan a cabo una síntesis de las maneras o formas en que se describen y explican el conjunto de fenómenos empresariales, que constituyen el aspecto de experimentación material de nuestro saber, y lo hacen como sigue:

- 1º.- Investigación de los fenómenos empresariales en el plano técnico-económico o según su naturaleza físico-productiva.
- 2º.- Investigación de los fenómenos empresariales en el plano financiero-económico o relativos a la situación del sistema económico en el que se inserta la unidad.
- 3º.- Investigación de los fenómenos empresariales en el

plano psicosociológico-económico o conjunto de motivaciones y de objetivos que define el comportamiento del grupo humano o de los centros decisorios de la empresa".

Esta descripción del contenido de nuestra disciplina ya fue también efectuada en el año 1959 en nuestro país, en la serie de artículos publicados por J.M. Fernandez Pirla con el título "Sobre el concepto y contenido de la Economía de la Empresa" (9), quien, al comparar esta - con la visión que ofrece de la empresa la Teoría Económi-ca, afirmaba "... La Economía de la empresa considera analíticamente el proceso de formación de los costes y su - función de oferta. Considera asimismo la problemática del mercado y la conveniencia de su localización. Investiga - la demanda de sus productos y analiza y estudia los factores que lo determinan, y define sus "líneas de estrategia" o comportamiento. Analiza la financiación de su estructura y el desarrollo financiero de su proceso productivo" - (10) y más adelante, refiriéndose al equilibrio general a alcanzar dice ".... implica también el equilibrio de las relaciones con el factor humano de la misma, la tendencia o búsqueda de la dimensión más apta, la programación óptima de los recursos existenciales, la armonía entre la gestión industrial y la comercial y todo ello, además, con un criterio dinámico de continuada adaptación a la cambiante

realidad económica en la que la empresa desenvuelve su actividad..." (11).

También el profesor Lopez Moreno se identifica con las ideas manifestadas en las páginas anteriores y -- afirma "La Economía de la Empresa, como ciencia, atiende al conocimiento de la realidad empresarial. Se preocupa -- de una elaboración conceptual, de manera que sean capta-- dos todos los fenómenos del mundo que es la realidad de -- su objeto material" (12). Ahora bien junto a esta manifes tación de tipo general, efectúa un planteamiento que en-- tendemos muy acertado, al contemplar la complejidad de la realidad objeto de estudio, pues es en ello precisamente en lo que basaremos la manera de proceder en el análisis de la empresa y en la toma de decisiones en su seno.

En este orden de ideas, nos dice que las tesis sobre la razón de ser de la Economía de la Empresa como ciencia, proporcionan dos pilares básicos(13).

- a).- "... la interpretación sobre una pluralidad de fe nómenos complejos..."
- b).- "... el intento ininterrumpido que permita descu- brir alguna explicación causal, con respecto al de-- senvolvimiento de la empresa".

Vemos, por tanto, que en todas las referencias que hemos traído a colación, aparece el denominador común

de que la Economía de la Empresa se ocupa de la realidad empresa, añadiendo, unas veces, en su más amplio sentido, y, especificando, otras, los fenómenos complejos que nacen de su actividad.

3.1.- La Empresa y los elementos que la integran.-

Vamos a partir, en estos momentos, de la formulación clásica del concepto de empresa, como una unidad de producción dentro del sistema económico.

En este sentido concebimos la empresa como una unidad económica de producción, cuya función general es la de transformar unos bienes en otros, de forma que estos últimos posean mayor capacidad para satisfacer necesidades.

Por lo tanto, desde ese punto de vista, consideramos que en ella se presenta una combinación de elementos, que denominamos factores de la producción, que están orientados a la realización de una actividad productiva. En consecuencia la empresa implica, como señala Fernandez Pirla (14), " un conjunto ordenado de factores de producción" , los cuales son tutelados por el empresario que se ocupa de la dirección y el control de los mismos.

Definida de esta manera, vemos que su problemática excede los límites de lo económico. Ahora bien, la -

Ciencia Económica de la empresa, como se expresa en su de nominación, se ocupa de la proyección económica que tienen las cuestiones sociales, tecnológicas, jurídicas, laborales, psicológicas etc., buscando precisamente la determinación de las leyes de equilibrio que en el seno de la em presa deben darse.

Hemos hecho referencia, en las líneas anteriores, a términos tales como factores de la producción, así como a una serie de aspectos de diferente matiz que se ma nifiestan en la problemática de la realidad empresarial, pero no han sido enumerados los elementos de aquella.

Vamos a ocuparnos a continuación de este tema, mostrando con ello el origen de los matices heterogéneos que se manifiestan en la empresa.

En este orden de ideas, J.M. Fernandez Pirla, - diferencia en la empresa como realidad económico-social - (15) los siguientes:

- a).- El empresario, es decir la persona física o jurídica bajo cuya responsabilidad y dirección se lleva a cabo el proceso productivo.
- b).- El factor humano interno, compuesto por el conjunto de empleados y obreros que prestan sus servicios en la empresa y de ella obtienen los medios de supervivencia.

- c).- El capital instrumental, integrado por el conjunto de bienes que conforman el patrimonio de la empresa, entre los que se incluye tanto los de estructura fija como los de circulante, e incluso los valores - inmat^{er}iales como es el fondo de comercio.
- d).- Las relaciones públicas, puesto que la empresa se relaciona con un mercado exterior del que forman parte los clientes.
- e).- La organización en la que se ordenan los elementos de tipo personal, material o inmaterial.
- f).- El Derecho, el estado de la técnica y orden social que determinan y condicionan la propia actividad de la empresa en el marco en el que se desenvuelve.
- g).- La meta que persigue la misma, y que dentro del Sistema de organización capitalista se centra en la consecución del lucro.

Por su parte M. Berlanga (16) lleva a cabo su - clasificación de los elementos que integran la estructura de la empresa, agrupándolos en tres agregados.

- a).- Las personas o el grupo humano.
- b).- Los bienes económicos.
- c).- La organización.

En los primeros incluye tanto al empresario como a los empleados en su concepción amplia.

En los segundos diferencia los bienes duraderos y los no duraderos, subdividiendo a la vez en naturales y elaborados.

La organización contiene a elementos de tipo - técnico-económicos (máquinas, procedimientos industriales); personal-económicos (criterios de dirección y gestión, -- contabilidad) y jurídico-económicos (derechos y obligaciones que asume la empresa en relación con terceros y con - sus propios miembros).

Creemos que ambas tipologías de elementos propuestas son suficientes para mostrar la multiplicidad de matices implícitos a cada uno de ellos.

El conjunto de estos elementos se situarán en - una o varias unidades o control de gestión, donde son combinados los factores de tipo técnico, humano y financiero según modelos de determinada estructura organizativa. Tal combinación se llevará a cabo según planes de diferente - duración temporal, con la finalidad de conseguir ciertos objetivos que delimitan la conducta empresarial, para lo que se exige el desarrollo de unas funciones específicas de carácter financiero, productivo, comercial, etc. (17).

El análisis pormenorizado del proceso anterior, nos mostraría el conjunto de las funciones que la unidad económica de producción desarrolla en un sistema económico-capitalista y que el profesor Fernandez Pirla, haciéndose eco de las puntualizaciones efectuadas por Manuel de Torres, sintetiza en (18).

- "función de descuento o anticipo del producto obtenido..."
- " función de asunción de riesgo".
- " función de coordinación, dirección y control de los factores de producción y, consiguientemente, del proceso productivo".

Ahora bien estas funciones le son atribuidas -- también al empresario por lo que, dada la importancia que este elemento alcanza en la estructura organizativa de la misma, juzgamos de interes dedicarle unas líneas.

3.2.- El empresario y sus funciones.-

La idea del empresario ha venido tradicionalmente unida a la de la empresa, siendo esta la razón del por que muchas veces es utilizada una u otra indistintamente para exponer las funciones que cumple y los fines que persigue, sobre todo en un sistema de economía de mercado.

Así en el caso de las empresas pequeñas e incluso en algunas medianas, no es difícil encontrarnos con que aquellas tres funciones se llevan a cabo por la misma persona en quien se reunen las cualidades de propietario y - gestor de la unidad económica.

En este caso se produce una coincidencia total entre los intereses de la empresa y del empresario, el -- cual soporta el riesgo patrimonial de la actividad que de sempaña.

Sin embargo, y a pesar de que esta figura todavía subsiste en nuestros días con sus características, la propia dinámica evolutiva del sistema mostró, hace ya muchos años, la insuficiencia de la misma para hacer frente a las exigencias que el acontecer real impuso.

En efecto la Revolución Industrial y los avan--ces tecnológicos en continua y creciente progresión, facilitaron una serie de ventajas de tipo económico pero que como contrapartida exigían a la empresa dimensiones que - difícilmente, o muy raras veces, podían ser financiadas - con el pecunio de una sola persona, desarrollándose nuevas formas de empresas al amparo de personas en forma de so--ciedades. Ante tales cambios se produce una metamorfosis en la naturaleza del empresario.

En la empresa se disocian los intereses del capitalista y de la persona a quien se le encomienda la dirección y gestión de las mismas y con ello surgió una nueva figura de empresario: el empresario profesional o empresario control.

Este cambio lleva consigo una mutación en el -- riesgo implícito del mismo, pues se abandona el riesgo patrimonial, tanto en cuanto este no sea partícipe del capital, para emerger el riesgo profesional.

Al mismo tiempo surgirán también los problemas relativos al conflicto de objetivos entre los propietarios del capital y este, quien vela por alcanzar unos fines a veces incluso antagónicos de los de aquellos.

Tras esta breve evolución, en base a la que hemos manifestado el cambio en la naturaleza de la figura -- del empresario, vamos a adoptar una visión más general -- tratando de mostrar la separación de dos de aquellas funciones, que indistintamente se le atribuyen a la empresa y al empresario, tales como el riesgo y control puesto que la del descuento o anticipo del producto ha reducido notablemente su importancia.

No es fácil apreciar que una de las características del empresario es la capacidad que posee para tomar

decisiones, en el contexto del mundo dinámico en el que - la empresa se desenvuelve. En tal ambiente, se alza el protagonismo de aquel como organizador y rector del proceso productivo en su más amplio sentido, siendo esto lo que - da lugar a la concepción del empresario-director o empresario-control, a quien se le atribuye la doble faceta de interpretar los deseos del consumidor y ordenar el proceso productivo, lo que supone la coordinación de los factores productivos (19).

Esta manera de pensar es defendida por una parcela de economistas, frente a quienes se alzan otro conjunto de autores, para los que la función anteriormente descrita no constituye la nota que caracteriza fundamentalmente la actividad del empresario, pues suponen que las - funciones que desempeña pueden llevarse a cabo por su director asalariado, siendo el riesgo el matiz definitorio del empresario.

Esta característica que da lugar al tipo de empresario llamado por el profesor Fernadez Pirla empresario-riesgo, viene de la mano de la teoría de Knight quien -- fundamentó su análisis en el concepto del riesgo propuesto por John Stuart Mill.

Para Frank H. Knight, la incertidumbre surge como " la diferencia más importante entre las condiciones -

que la teoría se ve obligada a suponer y las que existen en la realidad" (20), pero distingue entre aquella que no se puede valorar, y el riesgo que es mensurable, y concluía que el auténtico beneficio procede de la incertidumbre, toda vez que el riesgo puede ser incluido en los costes mediante las adecuadas valoraciones. En consecuencia el beneficio es lo que retribuye a quienes soportan el -- riesgo, y como quiera que ha abido una separación entre -- propiedad y dirección, el riesgo, en el sentido propuesto, se le asigna al capitalista que pone su dinero a disposición de la empresa.

Entendemos que ninguna de las dos doctrinas dispone de suficiente argumentos para poder ser aceptadas -- con generalidad, toda vez que existen situaciones, como -- las que nos presenta el sistema económico socialista, en el que el papel encomendado al "empresario", en lo que a las funciones clásicas mencionadas hace referencia, es -- asumido en última instancia por el Estado, quien fija las metas a alcanzar, dejando en mano de "aquel" las facultades para poner en marcha los mecanismos necesarios para -- llegar hasta ellos. Por otra parte, quien asume el riesgo inherente al éxito del desarrollo de tales mecanismos es la comunidad, que a la postre es la propietaria de los medios de producción.

Una manera de clasificar ideas, es la de puntualizar que este empresario, al que nos hemos referido como la persona a quien se le encomienda la misión de desarrollar las medidas necesarias para alcanzar los objetivos - prefijados por los órganos que detectan el poder, no debe ser concebido con una naturaleza similar siquiera al empresario de la empresa capitalista.

También deseamos puntualizar, que es preciso de limitar la naturaleza de lo que muchas veces denominamos empresario-profesional, que vino a sustituir al empresario capitalista al frente de la unidad económica.

Además de las dos tendencias que hemos expuesto, hay que mencionar la figura de empresario-innovador aspecto este acuñado por Schumpeter, el cual considera a las - innovaciones del empresario como el factor que dinamiza - la vida económica.

Define su naturaleza en base a una función concreta que desarrolla y la considera como la que "consiste en reformar o revolucionar el sistemá de producción, ex--plotando su invento, o,... una probabilidad técnica no experimentada por producir una mercancía nueva o una mercancia antigua por un método nuevo..." (21). Esta manera de concebir la innovación muestra que su proceso de operar - o actuar en la vida económica no es contínuo, sino que se

presenta en momentos concretos. Este esfuerzo realizado por el empresario en el desarrollo de la función innovadora es lo que le hace merecedor de una renta extraordinaria, en opinión de los defensores de esta corriente.

Nosotros consideramos que si bien es una función que de hecho, y durante algún tiempo, estaba en la mente del empresario, el propio acontecer de la vida real con la separación de la propiedad de la dirección, hace que no se le de a esta función más importancia que la que en algún tiempo tuvo, pero no se encuentra entre las fundamentales del empresario-propietario, de nuestros días, -- salvo contadas excepciones.

Añadiremos finalmente una nueva teoría sobre -- las funciones del empresario: la relativa al empresario-pronóstico.

Esta surge por la necesidad de la toma de decisiones implícita a la naturaleza del empresario, como consecuencia de que se desenvuelve en un ambiente en el que carece de certeza sobre el acontecer futuro. Así parece dárnoslo a entender el profesor Fernandez Pirla cuando -- afirma: "pero la actuación del empresario en la economía no viene dada exhaustivamente por el cumplimiento de las funciones enumeradas": o mejor dicho aún, el empresario -- cumple su tarea interpretando el futuro económico (función

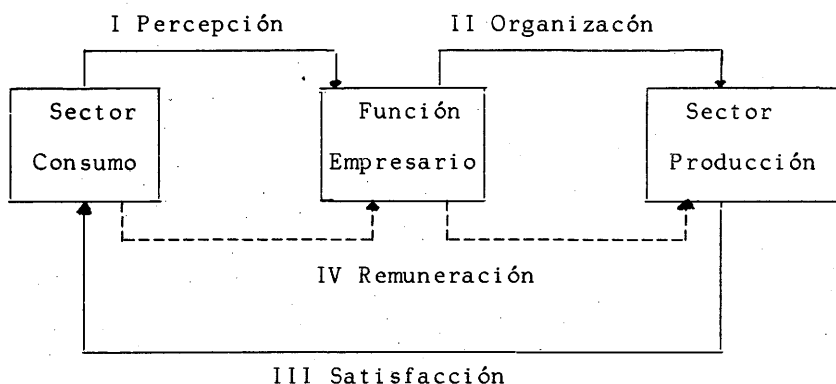
de profecía del empresario, en la terminología del profesor Torres) y tomando decisiones en función de la realidad que vive y de la interpretación que ha dado a esa realidad y a su futuro desenvolvimiento (22).

En un artículo más reciente de este mismo autor (23), justifica la retribución del empresario al amparo de la serie de funciones que desarrolla entre las que incluye, a parte de la dirección y control del proceso productivo, el "pronóstico acerca del comportamiento en el sistema con las correspondientes previsiones de demanda y de cisiones de inversión".

Es evidente, y así la realidad nos lo muestra, que en el mundo en que el empresario se desenvuelve, la determinación de aquel comportamiento de sistema le presenta graves problemas, como consecuencia de que el horizonte que divisa no le es totalmente conocido. Además, -- las decisiones que se toman en la empresa configuran unas situaciones muy concretas, que su análisis histórico de estas, difícilmente suministra una información con valor algo más que orientativo.

En tales condiciones el empresario se ve abocado hacia la interpretación de esa realidad futura y efectuar los pronósticos respecto a ellas. Veamos como refleja el profesor Lopez Moreno la situación y forma de actua

ción del empresario en el sistema económico. (24)



El empresario capta del sector consumo las necesidades de los miembros y elementos que lo integran, in--terpreta aquellas y realizan su pronóstico del mercado --tanto a corto como a largo plazo. Esto es lo que denomina percepción (I).

En base a dicho pronóstico, establece los pro--gramas de la actividad que harán posible la consecución --de los bienes y servicios. Esta se correspondería con la fase de organización (II), en la que manifiesta las fun--ciones de dirección y gestión del proceso.

Con los bienes y servicios producidos, a los --que se les ha procurado dotar de mayor capacidad de satis--

facer necesidades, se cubren las que el mercado había manifestado y que el empresario se había preocupado de interpretar. Esto se correspondía con lo que se presenta como satisfacción.

Por último, como contraprestación, la remuneración que se obtiene del mercado la distribuye entre los diferentes factores que han colaborado a lo largo de todo el proceso productivo.

En este esquema y con su explicación, el profesor Lopez Moreno, nos resume las funciones que habíamos venido exponiendo.

Tras hacer referencia al concepto de empresa y a las funciones del empresario, que desde una perspectiva general hemos centrado en cuatro, procedería el que abordáramos la forma en que aquella, como elemento dinámico de la realidad económico social, se ha venido manifestando, transformándose en algunos aspectos y dando lugar a la aparición de variantes dentro de las funciones encomendadas al empresario. A esto habría que añadir, para poder observar las peculiaridades correspondientes, las características de la empresa y del empresario en las unidades económicas presentes en otros sistemas económicos.

Así podríamos referirnos a la empresa cooperatii

vã, a la empresa en los sistemas socialistas, a la empresa pública, a la empresa multinacional, a la divisionalizada, a los conglomerados de empresa, etc. pero ello significaría darle un contenido a este apartado que superaría los límites que deseamos tenga. Por esta razón, optamos por manifestar y denunciar únicamente, que tanto la concepción de la empresa, como las funciones descritas del empresario, presentan matices concretos y distintos, muchas veces, en aquellos casos enumerados.

4.- OBJETO FORMAL.-

A traves de las opiniones a las que hemos venido haciendo referencia sobre el objeto material de nuestra disciplina, hemos podido constatar la existencia de un acuerdo general sobre el mismo. Sin embargo, no ocurre es to cuando se trata de establecer el objeto formal, sobre el que si bien las opiniones tienden a converger hacia la "determinación de las leyes de equilibrio de la empresa", sus manifestaciones son distantes, muchas veces, en la -- forma a pesar de la coincidencia en los aspectos fundamen tales.

En este orden de ideas, uno de los intentos de recapitular distintas posiciones sobre el objeto formal -- de la Economía de la Empresa, se ofrece en unos apuntes -- publicados por el Seminario de Economía de la Empresa de

la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de - Barcelona (25). En ellos, como a continuación veremos, se dan una serie de visiones parciales del mismo, que a todas luces no contemplan más que fenómenos concretos que se producen en la realidad objeto de estudio.

En esta publicación se llegan a diferenciar hasta 6 posiciones distintas, que a continuación comentamos (26).

1º.- Tomando en consideración la función de administrar los medios que posee la unidad económica, se dice "la Economía de la Empresa tiende al establecimiento de los esquemas formales, aptos para describir el proceso de administración de los medios de que dispone la empresa señalando los posibles caminos para su ampliación".

Es evidente que esta visión toma en consideración sólo y exclusivamente los aspectos de la realidad empresarial conectados con los problemas de la administración de los medios de aquellas, sin delimitar el carácter de los mismos, con la intención de conseguir una ampliación de ellos.

2º.- Se parte de la concepción de la riqueza, desde el punto de vista de los clásicos y neoclásicos, se llegaría a una delimitación del objeto formal de la dis

ciplina, por el que se estudiaran los aspectos de la realidad empresarial relativos a la formación y tratamiento de beneficio, buscando su incremento acorde con la presencia de las limitaciones existentes en la misma.

También es fácilmente denunciabile, que esta visión contempla únicamente parte de los aspectos de la realidad empresarial, tras ver que el beneficio es uno de los múltiples objetivos de la empresa.

3º.- A partir del concepto de decisión, se podrá llegar a establecer que la Economía de la empresa se ocupa - del análisis de los elementos que permiten seleccionar aquellas decisiones que son más adecuadas en cada instante.

Desde este punto de vista, como se señala en la bibliografía que estamos utilizando es difícil deslindar la Economía de la Empresa de la Economía Política. Al mismo tiempo, se puede observar que la posición desde la que se establece el objeto formal queda restringido a la parcela de la lógica de las decisiones, olvidándose de otras áreas de la realidad empresarial.

4º.- El mismo defecto denunciado en los tres puntos anteriores se manifiesta en el intento de delimitar el objeto formal de la disciplina en base al concepto de

elección, según el cual aquel haría que el estudio de la realidad empresarial se aborda desde la perspectiva de la elección en el ambiente de la empresa.

5º.- "El estudio de la aplicación a la producción de los medios necesarios para la satisfacción de unas necesidades del mercado" es la definición que se propone del objeto formal, siguiendo al movimiento de la Economía Política que atiende a la delimitación del suyo, en base a la satisfacción de necesidades.

6º.- Por último, tomando en cuenta la concepción de la Economía como ciencia que propone Pigou, y haciéndolo extensivo a nuestra disciplina se podría delimitar el objeto formal de esta como "el establecimiento de las condiciones que existen en todos los procesos de cambio en los que interviene la empresa".

Tanto la delimitación en base a la satisfacción de necesidades, como la extrapolación del concepto de Economía de Pigou, adolecen de la misma visión restrictiva y parcial que el resto de aceptaciones, por ello, ante la insuficiencia de los criterios anteriores y consciente de la delimitación de los mismos se dice (27): "Por nuestra parte... proponemos que su objeto formal se halla constituido por el tratamiento de la problemática que la misma presenta en torno a la consecución y mantenimiento del --

equilibrio en cada una de las esferas cuantificables directa o indirectamente" y continúa más adelante, resaltando los aspectos cuantitativos, del siguiente modo " el contenido pues de nuestra ciencia incluye no sólo los principios que deben regir en el ámbito de la organización, sino que es necesario considerar aquellos aspectos cuantitativos, base de la decisión, que siguen al problema de la elección entre diversas alternativas".

Podemos apreciar que la conclusión a la que se llega en este trabajo, coincide en lo fundamental con la delimitación a la que con anterioridad nos habíamos referido del objeto formal de la Economía de la Empresa propuesto por el profesor Fernandez Pirla.

De manera similar se manifestó el profesor Lopez Moreno (28), quien al proponer una orientación para comprender el objeto material, acude al principio de "la determinación de las leyes de equilibrio de la empresa como unidad" y continua "a partir, pues, de estas leyes de equilibrio, la investigación da a conocer el comportamiento - de las magnitudes que estructuran la unidad empresarial, tanto por sus fenómenos internos como por los de sus relaciones con el medio en que se hallan".

En esta misma línea de pensamiento, dicho autor, comenta el esquema teórico propio a la Economía de la Em-

presa, encaminando hacia una interpretación de la realidad, en función de una serie de direcciones en las que sintetiza los aspectos más significativos de los principales programas de investigación de la disciplina, y que le conducen a concluir que el desenvolvimiento de la empresa debe aceptarse como "síntesis o idea general del acontecer que satisface las leyes de equilibrio".

Veamos lo que dice al respecto, a cerca de la interpretación de la realidad según las distintas direcciones (29):

"1) el conocimiento científico de una "actividad económica", en la que participan estrictos supuestos de - racionalidad, 2) esquemas a partir de las implicaciones en el desenvolvimiento de la empresa, con los fenómenos que no obedecen o motivos de naturaleza genuinamente económicos, 3) el conjunto de "posibilidades operativas" que pueden alcanzarle ante problemas de la realidad, generalmente en forma individualizada, y 4) elaboración de procesos que atienden a facultar elecciones entre alternativas o "modos de actuar".

Por su parte Emilio Soldevilla, cuando establece el contenido de la disciplina, dice que debe "comprender el objeto empresarial, sus relaciones económicas y sus leyes propias" (30).

Si ahora tratáramos de recapitular las diversas opiniones que hemos venido recogiendo al hablar del objeto material y formal de la Economía de la Empresa, no sería difícil concluir que esa realidad objeto de estudio y la manera en que se aborda el mismo, presentan un elevado -- grado de complejidad, lo cual hace que nos replanteemos -- el tema de delimitar su concepto y el contenido actual de la Economía de la Empresa.

5.- CONCEPTO Y CONTENIDO DE LA ECONOMIA DE LA EMPRESA.-

La complejidad a la que nos hemos referido en -- las líneas anteriores, aparece en todos los planteamientos que tratan de delimitar la manera de llevar a cabo el análisis del objeto material, y si bien algunos tratadistas especialistas en la materia lo describen en términos sintetizados hay otros que son menos parcos cuando intentan describir las leyes de equilibrio que se deseen alcanzar, así como la manera de conseguir llegar a ellas.

Basándonos en estos análisis, es como podremos aproximarnos a la determinación del contenido de nuestra disciplina, aspecto este que, en opinión de algunos autores, continúa siendo ambiguo.

Como veremos, su contenido exigirá de un método operativo que permita alcanzar las metas fijadas, y que --

da lugar a que la disciplina requiera de un enfoque interdisciplinar capaz de resolver cuantos problemas presente la realidad empresarial objeto de estudio.

Las circunstancias anteriores hacen que no podamos aceptar únicamente el concepto de empresa propuesta, sino que como consecuencia de que aquella complejidad puede quedar sometida a un orden, en el que se coordinen armónicamente los elementos que lo componen, de forma organizada, entendemos que debemos proporcionar un concepto de ésta que refleje tal situación, y nada mejor para ello que dar al concepto de empresa como sistema.

Vamos entonces a abordar estos temas, comenzando por establecer el contenido de la disciplina.

En este orden de ideas, Fernandez Pirla al referirse a las leyes del equilibrio económico afirma (31) - "... van a proyectarse en torno a la amplia gama de problemas de fondo económico que en el ámbito de la empresa se suscitan, De esta forma el estudio de las amortizaciones de los costes, del propio rédito o resultado periódico de la empresa, de su financiación y ciclo financiero, lo haremos partiendo de la consideración del equilibrio de la empresa " y más adelante concluye "el equilibrio general de la empresa implica tambien el equilibrio de las relaciones con el factor humano de la misma, la tendencia

o búsqueda de la dimensión más apta, la programación óptima de los recursos existentes, la armonía entre gestión industrial y la comercial y todo ello, además, con un criterio dinámico, de continuada adaptación a la cambiante realidad económica en lo que la empresa desenvuelva su actividad. He aquí el contenido de la Economía de la Empresa" (32).

Puede apreciarse en esta descripción que las leyes que constituye el objeto formal deben entenderse tanto a nivel interno como externo, esto es que afectan a su estructura y procesos internos concretos, así como a las que se deben mantener con el entorno que le rodea en el cual se desarrolla la unidad, buscando alcanzar el equilibrio en las relaciones que se producen en y entre los elementos que los conforman.

Dada la estructura que presenta la empresa y la complejidad implícita a las interrelaciones entre aquellos elementos, el equilibrio interno se manifestará en base a la descripción del sistema físico y el externo de acuerdo con el sistema de información-decisión o de dirección y gestión acorde con el programa de objetivos que deben desarrollarse por el sistema físico (33).

Precisamente, la manera en que tradicionalmente se ha estudiado el equilibrio económico en la empresa, se

inspira en las condiciones de racionalidad que se establecen con intención de alcanzar una conducta que permita optimizar aquellos objetivos.

Nosotros no entramos en estos momentos, en la problemática de cuales son estos, así como el conflicto que surge entre los mismos. No obstante si que deseamos puntualizar que estas leyes de equilibrio deberán responder a la existencia de unos principios generales de Economía de la Empresa que establecen las condiciones para llegar a aquel equilibrio económico para el conjunto de la empresa como un todo.

Los profesores Bueno, Cruz y Duran amplian los que propone Erich Gutemberg (34) y concluyen que "los principios comunmente aceptados y que constituyen el cuerpo teórico y básico de la disciplina son:

- 1.- Principio de la economía de la actividad o de selección.
- 2.- Principio de la productividad de los recursos o de la eficacia.
- 3.- Principio de la rentabilidad del capital económico.
- 4.- Principio del equilibrio interno o de la estructura de organización de la entidad.
- 5.- Principio de la innovación de la actividad empresa

rial.

6.- Principio del criterio de la unidad económica.(35)

Partiendo de que en la Economía de la Empresa - se encuentran representadas las dos corrientes normativas y explicativas, Santiago Garcia Echevarria (36) nos dice que aquella, como ciencia explicativa, se preocupa de la descripción y aclaración, es decir de lo que es, así como del pronóstico, esto es, lo que puede ser.

Por otra parte, la disciplina como ciencia práctica o política diferencia entre lo normativo práctico, - junto con los objetivos empresariales, de lo "normativo - confesional". En los primeros la investigación se centra en los modelos de aclaración y la teoría de la decisión; en los segundos se ocupara de los problemas de juicios de valor que el sujeto investigador toma su consideración en su labor.

El profesor Lopez Moreno, delimita el área de - competencia de la Economía de la Empresa, centrando la -- atención de nuestro saber en el conocimiento de los "procesos del comportamiento en la unidad económica" que son generados por las actitudes decisorias y de control. Es - decir la Economía de la Empresa se ocupa de llegar a conocer el comportamiento de las magnitudes que conforman la

empresa, tanto desde el punto de vista interno como de -- sus manifestaciones con el entorno que la circunda y que constituye el medio en el que se desenvuelve. Esto dará -- lugar a que la Ciencia Económica de la Empresa atienda al estudio de las situaciones por los que la empresa pasa de un estado a otro, motivado por la toma de decisiones que efectua (37).

Si ahora recapitulamos los diversos puntos de -- vista que hemos venido proponiendo sobre el contenido de la disciplina, podríamos concluir que en todos ellos se -- manifiestan opiniones que coinciden en lo fundamental, y puesto que lo que pretendemos con nuestra ciencia es interpretar la realidad empresarial y explicar las causas de -- su comportamiento, es evidente que el contenido de la Economía de empresa deberá estar en relación directa a ello.

De todo lo dicho, hay dos aspectos que no podemos obviar y que, sin duda, servirán para clarificar ideas. En efecto, hemos venido repitiendo con harta frecuencia -- la complejidad que presenta la realidad objeto de estudio, pues en ella se configuran una serie de elementos entre -- los que se establecen interrelaciones. A su vez, estos -- tambien se relacionan con el entorno o medio en el que se desenvuelve la empresa, por consiguiente entendemos que -- es insuficiente el concepto de empresa que propusimos an-

teriormente y por tanto necesario proporcionar un concepto de empresa desde la perspectiva de la Teoría General de Sistemas. Por otra parte, la realidad objeto de estudio presenta una serie de matices de tipo tecnológico, jurídico, social, económico etc. que pueden ignorarse en la elaboración conceptual de Ciencia Económica de la Empresa a pesar de que es aquel último el punto de vista desde el que se aborda el estudio de la realidad empresarial

Sólo cuando tomamos en cuenta tales aspectos es cuando podemos proporcionar un concepto de Economía de la Empresa que puede soslayar la ambigüedad que con frecuencia se le ha atribuido.

Así podríamos definir a la Economía de la Empresa como "la ciencia que estudia la empresa, concebida como un sistema, tratando de establecer las leyes de equilibrio que, tanto a nivel interno como en su relación con el medio en el que se desenvuelve, le conduzca a alcanzar la meta o fin perseguido".

Dada la definición anterior vamos a ocuparnos de justificar el contenido interdisciplinar al que hemos aludido y a proporcionar el concepto de empresa como sistema.

5.1.- Su contenido interdisciplinar.-

Si recordamos los diferentes programas de inves

tigación que a lo largo del proceso formativo de la Economía de la Empresa se han venido sucediendo, podríamos afirmar, sin necesidad de efectuar un esfuerzo memorístico, - que salvo el que se inspira en la Teoría General de Sistemas, el resto contempla parcialmente la empresa.

La propia dinámica evolutiva en el planteamiento de problemas concretos, hizo que, con el tiempo, se fueran superando las deficiencias más notorias y se configuraran nuevas corrientes que abordaran las nuevas exigencias.

Cronológicamente se fueron sucediendo en el tiempo las formas originales de abordar las cuestiones, pero siempre presentaba un sesgo el contenido del pensamiento económico, pues se ocupaban de abordar circunstancias particularizadas.

Sólo la Teoría General de Sistemas fue lo que - inspiró un programa de investigación en el que se abordaba el estudio de la empresa desde un punto de vista holístico, en cuya génesis se hacen patentes las relaciones -- entre distintas disciplinas científicas.

Extrapolando la "forma de ver las cosas" de la Teoría General de Sistemas al campo de nuestra disciplina, se podrá comprobar como, la aptitud especial que en ella - se presenta, proporciona "una base de partida unitaria que

permite concebir el sistema de la empresa de manera tal - que sea posible llegar a un control equilibrado de la intercomunicación del sistema" (38).

Unido a esta metodología de estudio, tenemos la multiplicidad de aspectos que la realidad objeto de análisis presenta. Hemos insistido muchas veces que la empresa como realidad económico-social de nuestros días, lleva consigo misma un abanico de matices que nuestra disciplina no puede ignorar.

En este orden de ideas, es importante tomar en consideración la forma de personalidad jurídica que adopta, las relaciones humanas que entre los elementos personales se manifiestan, los aspectos de tipo social que condicionan ciertas maneras de actuar de la unidad y de los elementos que la integran, los avances tecnológicos que aceleran el envejecimiento del parque de maquinaria, el progreso de los instrumentos en que se apoya el tratamiento de la información etc. Evidentemente ello implica que, aún a pesar de que todas las situaciones anteriores que pueden ser objeto de interés en un momento determinado, quedan condicionados a lo económico, disciplinas como la de Derecho, Psicología, Sociología, Física, Ingeniería, o términos como Cibernética, Organización, Administración, Dirección, Gestión, etc., deben tomarse en cuenta en nuestro saber.

Las primeras, por los aspectos comunes que con ellos presenta, los segundos porque dentro de lo que hemos pretendido definir como Ciencia Económica de la Empresa se incluyen diferentes enfoques o teorías con un contenido - que, en parte, ofrecen un campo de estudio similar. Así - lo expresa el profesor Lopez Moreno cuando afirma, refiriéndose a la empresa, "la naturaleza de esta realidad objetiva es fundamentalmente compleja y a su conocimiento - confluyen materias o disciplinas de origen diverso y, tam bien, con finalidades diferenciales en su detalle" (39).

La naturaleza de este enfoque y contenido inter disciplinario, tambien queda justificado si consideramos - el método operativo o las técnicas en que se inspira nues tra disciplina, para alcanzar los fines o las metas que persigue. En este sentido, por ejemplo, la contabilidad - puede suministrar gran parte de la información que, inter pretada por la Estadística, las técnicas de la Investiga - ción Operativa o la Econometría, capacita a la unidad eco nómica para llevar a cabo una elección racional de la de - cisión a tomar. El conjunto de las técnicas de investiga - ción operativa (programación lineal, no lineal, dinámica, gestión de Stock, teoría de colas, teoría de juegos, simu lación, etc) son herramientas que elaboran en estableci- - miento de las decisiones que conducen a la consecución - del equilibrio interno y externo...

Puede desprenderse de lo anterior, que tambien a nivel de método operativo se manifiesta la presencia de otras disciplinas en el contexto de la Economía de la Empresa.

Por lo tanto y a modo de conclusión, creemos que queda justificado tanto el contenido como el enfoque interdisciplinario de la Ciencia Económica de la Empresa, atendiendo a los tres razonamientos, anteriormente expuestos, esto es:

- La extrapolación de la Teoría General de Sistemas a nuestro saber.

- Los diferentes matices que presenta la compleja realidad económico-social objeto de estudio.

- El método operativo que utiliza para llevar a cabo una toma racional de decisiones que le conduce a alcanzar, con el equilibrio deseado, el fin o meta perseguida.

6.- LA EMPRESA COMO SISTEMA

Como hemos venido repitiendo a lo largo de este trabajo, la realidad objeto de estudio de la Ciencia Económica presenta una complejidad que hace que la simple -- descripción de sus términos, elementos y componentes no sea suficiente para abordar el análisis científico de ella,

así como de la disciplina que se ocupa de su estudio.

Además nuestra intención va más lejos, puesto que lo que deseamos es conocer el comportamiento de aquellas organizaciones económicos-sociales, en las que se manifiestan unas relaciones tanto entre los elementos y componentes que lo integran como los que se producen entre aquellos y el entorno o medio en el que se desenvuelve. - En consecuencia, el estudio científico de la empresa partirá de la consideración de tal realidad como un sistema integrado por un conjunto de elementos interrelacionados tanto entre sí como con el entorno, y cuyo comportamiento viene condicionado por la meta o fin que pretende alcanzar.

Vamos a proceder entonces a sentar las bases y proponer la visión de la empresa desde esta perspectiva, dando el concepto de empresa como sistema, lo cual nos - permitirá captar mejor aquella complejidad y con ello poder delimitar los objetivos y fines que persigue, en sus correspondientes niveles, así como los caminos por los que discurre el proceso de toma de decisiones.

En este sentido, partiremos del acuerdo generalizado entre los partidarios del "management moderno", - que recopila J. Melésè (40), sobre una serie de puntos relativos a la empresa tales como:

- La empresa forma un conjunto global o un todo, integrado por múltiples partes interrelacionadas, pero que persiguen objetivos globales, a menudo contradictorios a los del universo en el que está inmersa. Su estructura formal es una descripción insuficiente, ya que el número de procesos de cambio o interacción entre sus elementos, pueden o no ser formalizados o aunar y hacen vivir a tales organismos. Por lo que no es posible conservar la concepción de la organización tradicional que, esquemáticamente, configura unos organigramas para, a continuación y en cada caso, tratar los problemas de forma separada.

- Todo proceso de gestión es extremadamente complejo, ya que conjuga un elevado número de factores internos y - externos, de los que algunos son controlables y otros no. Un resultado más operativo en su tratamiento se obtendría, de una parte, de la coordinación de los diferentes elementos y de tomar en cuenta sus interacciones, y, de otra, - de las acciones concretas sobre determinadas partes, cuidando de que estén conexas con el resto del sistema.

- Toda empresa se sitúa en un contexto evolutivo en el que la sucesión de cambios se repite sin cesar, presentándose la necesidad de una adaptabilidad en sus estructuras, hombres y métodos y de flexibilidad en los modelos. Tener en cuenta los objetivos a largo plazo es indispensable, para situar y orientar las acciones parciales.

- El desarrollo de los ordenadores produce en la empresa un nuevo estilo de gestión que reserva al hombre las tareas "inteligentes" de concepción y decisión, dejando a las máquinas el tratamiento masivo de la información.

- El papel del hombre es de vital importancia a todos los niveles, tanto por la concepción de objetivos, definición de métodos y puesta en práctica de sistemas, como para juzgar los datos y resultados, para el control y para la regulación.

- La descentralización y la delegación pueden, por sí solas, combatir la compleja problemática de la gestión, ya que las estructuras centralizadas no responden a las necesidades y al ritmo necesario de regulación y adaptación.

Los conocimientos anteriores evidencian la necesidad y posibilidad, al mismo tiempo, de que la empresa se conciba como un sistema, de forma que el proceso de toma de decisiones no caiga en los errores a los que nos conduciría el alejarnos de tal concepción.

Si tomamos en consideración la definición de -- sistema propuesta por Hall y Fagen (41) habría que delimitar los objetos, los atributos y las relaciones de aquellos así como el entorno en el que se desenvuelve.

Por su parte J. Melésè, tras analizar las actividades de base para derivar la lógica de la acción, con-

cluye que el único camino para corregir los defectos que se presentaban en las actuaciones de los dirigentes de las empresas basados en los estudios tradicionales de la gestión, es la aproximación al estudio de las organizaciones a través del concepto de sistema, sobre lo cual propone la noción de sistema de gestión partiendo de la concepción de empresa como sistema total en el que se superponen y relacionan una serie de subsistemas con estructuras y propiedades comunes. En este sistema global incluye al de gestión, como conjunto de reglas, procedimientos y medios que le capacitan para aplicar los métodos al sistema físico con la finalidad de realizar determinados objetivos(42).

De manera similar, los componenetes de la escuela de Seattle, concretamente Dast y Rosenzweig, conciben a la organización partiendo de su propia concepción de sistema, de modo que le consideran como un sistema sociotécnico abierto, integrado de una serie de subsistemas, que recibe como inputs energía, información y materiales, los cuales transforma y devuelve al entorno en forma de bienes o servicios (43).

Estos mismos autores, junto con R.A. Johnson, - ofrecen otra noción descriptiva de la empresa como sistema (44), considerándola como un sistema creado por el hombre, conformado por diversas partes interrelacionadas que se aunan en busca de la coordinación armónica que les permi-

te alcanzar los objetivos deseados tanto de la empresa como un todo, como de los de los elementos integrantes. En su seno se mantiene una dinámica de interacción con el medio ambiente, (clientes, proveedores, competencia, gobierno, etc.) de modo que se produce una influencia mutua entre ambos.

Ello hace que se preocupen de manera prioritaria por analizar el entorno de forma detallada. En este orden de ideas, diferencian,

- un entorno social general que tienen influencia sobre las empresas que constituyen una sociedad concreta.
- un entorno específico que afecta a cada empresa en concreto.

Los cuales tienen una serie de manifestaciones de distinta naturaleza (45).

Una visión ligeramente diferente de estas relaciones mútuas entre empresa y entorno la ofrece Taucher, para quien el entorno o sistema exterior a la empresa viene estructurado por un subsistema de restricciones específicas y por otro de subobjetivos (46).

En el primero diferencia 3 subsistemas que considera que actúan sobre la empresa de forma directa y cuantificable. Estos son:

a).- El subsistema infraestructural, que viene integrado por todos los elementos que se benefician de la producción de la empresa y a los proveedores de materias primas y mano de obra.

b).- El subsistema de planificación nacional, que si bien en los países de economía liberal tienen una influencia relativa, en los de planificación centralizada los objetivos de la empresa están generalmente impuestos por el gobierno del partido.

c).- El subsistema de la competencia que lo conforman los ciudadanos o grupos que ejercen similar actividad y - que actúan restringiendo a la empresa.

Los subsistemas de subobjetivos del entorno, también ejercen una influencia sobre la empresa, aunque de forma menos rígida. Los considera como las contrapartidas de los subsistemas humanos de la empresa, y presentan una definición compleja que los hace poco aptos para su medición (47).

Distingue 4 tipos tales como (48):

a) La autoridad del estado, que representa el grado de control del gobierno ejercido sobre la empresa por vía informal y que no debe confundirse con el derivado de la planificación nacional.

b) Subsistema político, en íntima relación con la autoridad del estado, sobre todo en aquellos regímenes mono--partidistas en los casos de clima político estable. Cuando la situación política es inestable, el subsistema político tiene influencia importante en las decisiones de la empresa.

c) La educación, por la incidencia que tiene en la forma de gestión.

d) La información sobre el medio o entorno que juega -- como la contrapartida del subsistema interno de informa--ción. El papel que desempeña es importante para la buena gestión de la empresa.

Con tales planteamientos, considera que la empresa no es más que un elemento del subsistema de producción de bienes y servicios, de otro más amplio como es el sistema económico, con lo que forma parte de una economía -- nacional. En consecuencia con una visión amplia, y desde una perspectiva general, el entorno o medio de el que se desenvuelve lo constituye el sistema mundial (49).

También merece la pena referirnos a las aportaciones que Cleland y King hacen al aplicar el análisis de sistemas al estudio del Management, al cual consideran -- como un proceso global de adopción de decisiones, pero -- prescinden de la descomposición de la empresa como conjun

to de subsistemas funcionales para pasar a considerarlo - dividido en subsistemas por niveles.

Pero además de la conceptualización de la empresa como sistema efectuado hasta ahora, podemos tambien -- llegar a una formalización lógica, haciendo una aplicación de la definición de sistema propuesta por Klir y Valach (50).

En este orden de ideas, diremos que en la empresa existirán los siguientes elementos conceptuales (51):

- Un conjunto de elementos del que forman parte los -- factores humanos y técnicos de la actividad económica de la empresa, los cuales seran combinados en diferentes centros o unidades de gestión.

Lo representaremos en términos de conjuntos:

$$A = a_1, a_2, \dots a_n$$

donde A representa a dicho conjunto y a_j , para todo $j = 1, 2 \dots n$, los diferentes factores.

Si además incluimos tambien el entorno o medio ambiente, que representamos por a_0 tendremos un nuevo conjunto que expresamos como sigue

$$X = a_0, a_1, a_2, \dots a_n$$

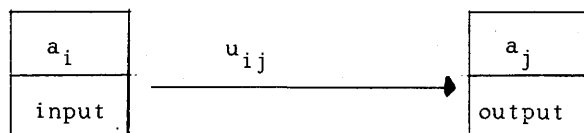
Los elementos de dicho conjunto tienen la propiedad de ser, al mismo tiempo, un sobconjunto del mismo.

- Una estructura del sistema, en la que se ordenan los distintos elementos que componen la empresa según un modelo de estructura organizada.

Se puede representar por

$$U = u_{ij}$$

en donde U es la estructura del sistema y u_{ij} la relación, o forma, en que el elemento a_i se relaciona con el elemento a_j . Por ejemplo, supongamos que a_i es una cantidad de input y a_j la de un output, el símbolo u_{ij} representará la forma por la que se relacionan la cantidad input con la cantidad output. Gráficamente tendremos.



teniendo presente que

$$a_i, a_j \in X \quad \text{y} \quad u_{ij} \in U$$

- Un plan común, determinado por el conjunto de objetivos a conseguir planeados por la empresa y definidores de la conducta tanto a corto, como a largo plazo.

El conjunto de objetivos lo representaremos por

$$O = O_1, O_2, O_3, \dots O_n$$

donde O_j , para $j = 1, 2, \dots, n$, son los diferentes objetivos

que se persiguen y que llevan a establecer el conjunto de conductas que representaremos como sigue

$$C = c_1, c_2, \dots c_n$$

- Unas funciones características que llevarán a desarrollar las actividades necesarias para conseguir alcanzar el antedicho plan común, y que las representaremos por

$$F = f_1, f_2, \dots f_n$$

en donde F denota el conjunto de funciones f_j , para $j = 1, 2, \dots, n$

- Un conjunto de estados, que se presentan como consecuencia del comportamiento de la empresa en relación con el entorno o sistema socioeconómico.

Lo representaremos como

$$S = s_1, s_2, \dots s_n$$

siendo S el conjunto de los estados s_j en que puede encontrarse el sistema empresa.

En base a lo anteriormente formalizado, podemos configurar a la empresa como un sistema caracterizado por un conjunto de elementos, con una estructura, relaciones, objetivos, conductas ... etc. es decir:

$$E = X, U, O, C, F, S,$$

Ahora bien habida cuenta de que las conductas -

(C) son consecuencia de los objetivos (O), y que aquellas darán lugar al conjunto de estados, a través de las funciones características, las cuales deberán darse si existe un conjunto de relaciones entre los distintos elementos, podremos expresar de forma sintetizada a la empresa como sistema, en los siguientes términos:

$$E = X, U$$

donde se observa que la empresa puede representarse como un conjunto de elementos y relaciones entre ellos.

Si recapitulamos algunos de los aspectos expuestos podríamos llegar a creer que la consideración de la - empresa como un sistema abierto, implica que el sistema - empresa no tiene suficientemente delimitado su contorno, respecto al medio ambiente en el que se desenvuelve.

Sin embargo no es difícil llegar a comprobar - que existen unos límites que, si bien en algunas circunstancias puede ser más o menos problemático su fijación, - precisan el perfil del sistema empresa dotándole de un -- cierto grado de autonomía. Precisamente esos límites actúan de filtro o tamiz, seleccionando los inputs y outputs -- ante las influencias externas, así como son los elementos especializados de la misma los que llevan a cabo la selección de las interrelaciones y vínculos con el entorno que la circunda.

Tales circunstancias permiten establecer un paralelismo del sistema empresa con los organismos vivos, - y, en consecuencia, su ciclo vital podría venir representado a doble nivel: por un modelo a largo plazo en el que la función innovadora produce el crecimiento continuo y - por su comportamiento a corto plazo en el que cabe incluir las mismas funciones cotidianas presentes en los sistemas biológicos. Ambas líneas de actuación tienen la meta de - contrarrestar el efecto entrópico a la que queden sometidos todos los organismos vivos y por el que se llega a su desorganización o muerte como forma de destrucción de las estructuras organizativas.

En este último orden de ideas cabe citar entre las características más significativas tendentes a evitar el efecto entrópico al que está condenado todo organismo, al feed-back o realimentación, la homeostasis, la diferenciación y la equifinalidad (52).

De manera concreta la primera de ellas significa para Forrester uno de los principales elementos de la dinámica económica, dado el carácter de sistema de realimentación informática que permite corregir las desviaciones que impiden la estabilidad deseada (53).

Creemos que la complejidad que presenta la realidad objeto de estudio de la Economía de la Empresa, pue

de ser reflejada desde la perspectiva a la que hemos venido haciendo referencia en las últimas páginas, salvando - con ello los problemas que presentaba la concepción de la empresa con la mera descripción de sus elementos, lo que impedía, la mayoría de veces, seguir los caminos por los que discurre el proceso de decisiones de aquella.

6.1.- Los subsistemas de la empresa.-

La complejidad, a lo que tan repetidas veces nos hemos referido al hablar de la empresa, es algo que se manifiesta en la propia estructura en que se insertan las - interrelaciones que se definen en el sistema.

Para el estudio en los sistemas complejos, se - puede seguir el camino de diseccionar el todo en un conjunto de partes más simples o subsistemas que, a su vez, pueden tambien ser considerados como un sistema o unidad, al igual que el sistema del que forman parte puede ser un subsistema de otro.

El tamaño y límites concretos de los subsistemas es una característica que depende del nivel de análisis - que perseguimos con una investigación determinada, por lo que creemos de interes especificar los que consideramos - nosotros en aras, a proporcionar una visión anatómica de la empresa.

Ahora bien, previo a esta concreción, juzgamos - de interes comentar, siquiera brevemente, algunos de los múltiples y variados puntos de vista desde los que se pue de llevar a cabo esa disección del sistema empresa.

En este orden de ideas, una clasificación acertada, aunque poco útil muchas veces a nuestros intereses, es la que atendiendo a un matiz diferenciador de la realidad empresarial distingue entre el subsistema social, económico y tecnológico en los que se incluye los tres tipos de actuaciones que lleva a cabo la unidad económica.

Hay autores que se pronuncian por el establecimiento de subsistemas de nivel, en su intento de diferenciar los subsistemas funcionales y un sistema de dirección empresarial que comprende toda la empresa, tanto en lo relativo a la tecnología por ella utilizada, como organizando la aplicación de los recursos que posee, así como relacionándola con el entorno o medio ambiente en el que se desenvuelve.

Precisamente en ese sistema de dirección es donde se establecen varios núcleos o subsistemas (54) que se concretan en:

- El nivel operativo que incluye las actividades más - elementales que realiza la empresa, que se caracterizan por ser repetitivas y en consecuencia programables.

- El nivel de coordinación que trata de conexasr armonicamente las actividades del anterior nivel con las del estratégico, procurando evitar la incertidumbre procedente del medio ambiente, mediante la transformación de los estímulos exteriores en normas adecuadas que pueden ser utilizados en los niveles de rango inferior.
- El nivel estratégico cuya preocupación fundamental se centra en el diseño del sistema y planes a largo plazo. En el se sitúan los límites que establecen la frontera separada del sistema y su entorno específico y entorno social general.

También J. Melésè se pronunció por considerar a la empresa integrada por un conjunto de subsistemas representados por unos círculos concéntricos a cuatro niveles distintos, situando en el centro al subsistema físico y luego, a diferente nivel, los de gestión, explotación, evolución y mutación (55).

Inspirándose en trabajos de Simon, Forrester y Melésè, los profesores Bueno, Cruz y Duran llegan a diferenciar cinco niveles en el sistema empresa que se corresponden con otros tantos valores de circulación en el ámbito interno de la misma, y entre esta y su entorno (56).

Los cinco niveles cabe a su vez agruparlos en -
otros dos resuntivos de los mismos, pudiendo hablarse de:

- a) Un sistema físico incluyente del sistema físico-eco-
nómico y del sistema físico-financiero, representa-
tivos, respectivamente, de los procesos de transfor-
mación de factores en bienes y servicios en términos
reales y monetarios.
- b) Un sistema de dirección y gestión que recoge a los
sistemas de los niveles de acción-información, comu-
nicación-decisión. En estos últimos establecen a su
vez los siguientes subsistemas.

b.1) sistema de dirección en el que sitúan al "conjun-
to de decisiones globales y estratégicas y fun--
ción de planificación a muy largo plazo, motivado
ra e impulsora del grupo humano".

Incluyen al:

- subsistema de planificación a nivel de direc-
ción.
- subsistema de control a nivel de dirección.

b.2) sistema de gestión que engloba el "conjunto de -
decisiones estratégicas y, generalmente, tácticas
y función planificadora y de control o, también,
equilibradora, coordinadora y operativa". Recoge
a los:

- subsistemas de información.
- subsistemas de decisión:
 - subsistemas de planificación y programación.
 - subsistema de control.
- subsistema de operaciones.

Tras haber hecho esta breve referencia a algunos de los criterios que han sido utilizados para diferenciar los subsistemas de la empresa, vamos a concretar la división más tradicional que se ha venido considerando por muchos tratadistas. Nos referimos a la división que toma en cuenta las áreas funcionales, concretando las diferentes operaciones interrelacionadas que, tanto en su seno como con el entorno, se efectúan en la empresa.

Somos conscientes, de que una división inspirada en el criterio propuesto puede presentar serias dificultades si no somos cautelosos en su interpretación.

De hecho es criticada por muchos autores (57), en el sentido de considerar que las operaciones que se --llevan a cabo en la empresa se realizan en constante interacción, y una disección con aquel cirterio podría llevarnos al estudio de unidades acotadas de forma aislada, y --por tanto con una falta de realidad en los planteamientos.

Pero estas críticas se superan, desde nuestro - punto de vista, sin más que considerar que los subsistemas funcionales no son compartimentos estancos que deben ser estudiados con independencia de lo que se produce en los demás.

Lo que ocurrirá es que, desde el punto de vista metodológico, a veces debemos efectuar abstracciones de la realidad, en el sentido de considerar alguno de ellos como un sistema cerrado y hacer caso omiso de las dificultades que le interfieren, para tratar de resolver la problemática que se puede presentar en condiciones más simples de - las que se dan en la realidad, lo cual, las más de las veces significa desprenderse de casi todas las dificultades que puedan impedir la resolución del problema, pero como dice E. Solomon (58) "el hecho es que una solución perfecta a un nivel de abstracción es un paso primordial y necesario".

A pesar de las posibles deficiencias que algunos autores le atribuyen a tal división, entendemos que la sencillez en su comprensión y la claridad en su exposición la hacen muy útil para proponer un enfoque de la empresa como sistema teniendo presente, de forma explícita, las fun--ciones clásicas que en ella se desarrollan, lo que signi--fica una aportación valiosa desde el punto de vista peda

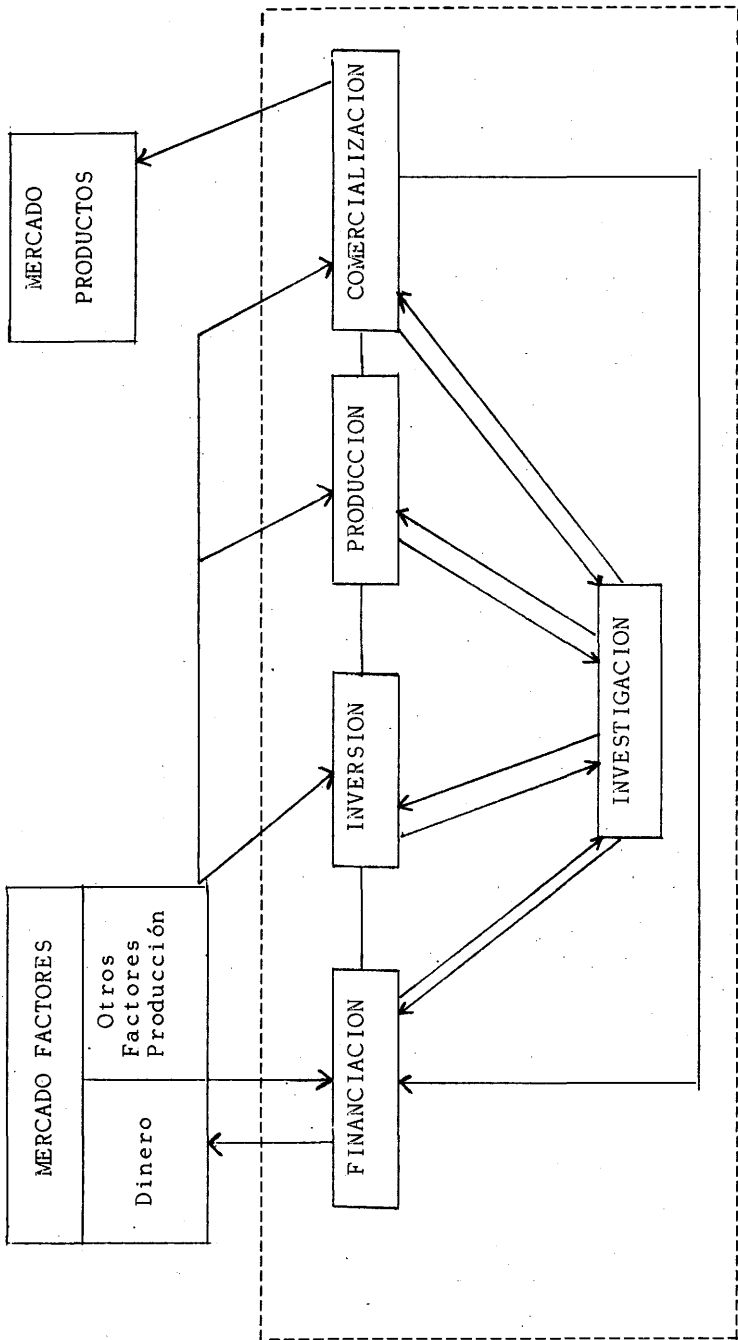
gógico pues compatibiliza la no ruptura del estudio tradicional de la empresa con el método de investigación de la concepción de aquella como sistema.

Una vez justificada nuestra postura, vamos a -- proponer los subsistemas funcionales de la empresa, haciendo patente las clasificaciones que algunos tratadistas establecen.

En este orden de ideas el profesor Bueno Campos distingue hasta nueve subsistemas funcionales distintos - (59), el profesor Cañibano Calvo establece cinco (60) y - Fred Weston sintetiza en cuatro las 10 funciones específicas afectas a la dirección, reconociendo que su identificación es algo arbitrario (61).

Cualquiera de las divisiones es válida, pues lo único que la diferencia es el mayor o menor grado de desagregación.

Creemos que los subsistemas funcionales propuestos por el profesor Cañibano, de quien tomamos con ligeras modificaciones el esquema que representamos en la figura (62), es un reflejo sintetizado de las muchas funciones que realiza la empresa.



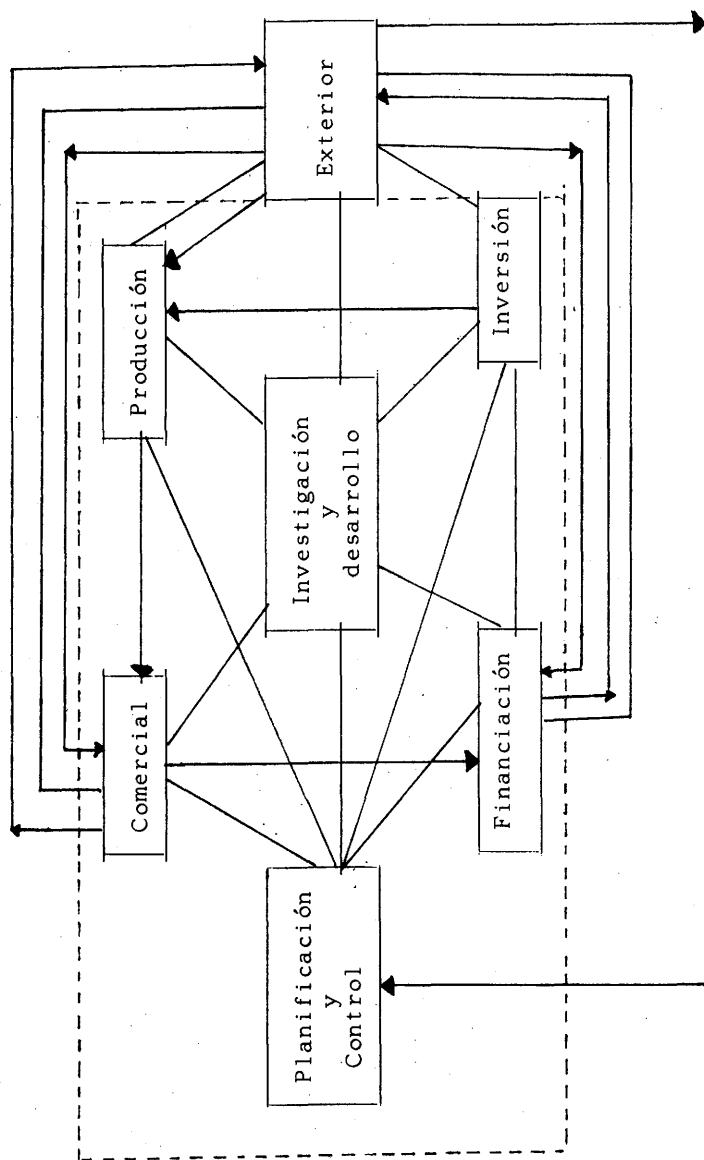
En el se pueden apreciar la presencia de los sub sistemas de Financiación, Inversión, Producción, Comercial e Investigación, así como las interrelaciones entre los mismos.

Por su parte el profesor E. Bueno hace un planteamiento más completo que el anterior el cual tratamos de establecer en el cuadro siguiente (63).

En el se refleja el intercambio físico y monetario entre los subsistemas, que aparecen representados por arcos, así como la circulación de información por aristas.

En ambos esquemas figuran 5 subsistemas funcionales idénticos, a los que el profesor Bueno les añade de forma explícita la planificación y control.

Lo que ahora nos interesa resaltar sobre todo, es que en ambos esquemas se pueden detectar la interconexión existente, de forma que si en, o entre, cualquiera de ellos se produce una alteración, cambio de naturaleza, modificación etc., se detecta por los demás, soslayando con ello la crítica que la escuela de Seattle opina a la división de la empresa en subsistemas funcionales.



7.- EL METODO DE LA ECONOMIA DE LA EMPRESA.-

La Economía de la Empresa no pudo ser considerada como una ciencia totalmente elaborada y definida hasta que se dispuso de un método con la suficiente validez, que permitiera abordar los problemas planteados por la realidad objeto de estudio. La importancia del mismo es tal que, el profesor Fernandez Pirla llega a confirmar que, únicamente cuando aquel método propio y específico alcanzó un -- cierto grado de madurez es cuando se puede calificar de ciencia a nuestra disciplina (64).

Este razonamiento puede hacerse extensivo a las muchas disciplinas de las ciencias económicas que sucesivamente se han ido separando de un mismo tronco común y -- progresivamente han mostrado su identidad, conforme los -- métodos de investigación alcanzaron un desarrollo diferente para abordar la complejidad y magnitud de los problemas que afectan a la realidad económica.

Precisamente de esto último es de lo que ahora nos vamos a ocupar, esto es de identificar o encontrar -- su sistema operativo característico, con suficiente capacidad para afrontar los problemas que se plantean en su -- ámbito, pues consideramos que el método de una ciencia -- empírica, no debe limitarse exclusivamente a interpretar la realidad sino que debe ofrecer soluciones a los probleu

mas concretos que se presentan en la realidad del mundo en el que se situa la empresa.

Queremos insistir en la diferenciación que Mario Bunge establece entre el método científico general y los métodos especiales o técnicas científicas utilizadas por las disciplinas científicas (65). Precisamente de estas últimas son de las que ahora pretendemos ocuparnos.

En este orden de ideas, Santiago García Echevarría señala un conjunto de métodos específicos a utilizar por nuestra disciplina, los cuales enumeramos a continuación (66).

- método descriptivo.
- método genético o histórico.
- método analítico.
- método sintético.
- método inductivo.
- método deductivo (con la doble vertiente exigmático-deductivo e hipotético-deductivo.)
- método normativo.
- método "Verstehen".
- método operativo.

Por su parte en unos apuntes dirigidos por el profesor Lopez Moreno (67), se enumeran entre los métodos específicos en la Economía de la empresa a los siguientes:

- Hipotético-deductivo.
- Modelización.
- Operativo.
- Del estructuralismo.
- De sistemas.
- De la cibernética.

Más que entrar en estos momentos en una descripción de cada uno de ellos, juzgamos más interesantes ofrecer un razonamiento en el que se muestre como son tomados en cuenta a la hora de estudiar los problemas.

Con este planteamiento vamos a partir por evidenciar el carácter no exclusivista ni excluyente de los mismos, mostrando que la Economía de la Empresa utiliza - con mayor o menor grado de incidencia la gran mayoría de aquellos.

En este sentido por ejemplo, podríamos decir que tras describir, de manera analítica, las relaciones de la estructura funcional de la empresa, se podría modelizar, desde las perspectivas de la Teoría General de Sistemas, a la unidad económica. Esta construcción teórica es objeto de sistematización en su desarrollo hasta llegar a la posible cuantificación de cualquier hecho o acontecimiento. Para cuyo tratamiento, dado el nivel de complejidad que - muchas veces presenta, requiere de la cibernética para el

establecimiento de los caminos por los que debe discurrir el proceso de toma de decisiones que le permita alcanzar la meta o fin preestablecida.

La posibilidad que la gestión empresarial tiene de elaborar modelos, de manera similar a como ocurre en otras ramas del saber, ha sentado las bases y ha potenciado al desarrollo de la Economía de la Empresa, hasta el punto de que varios autores la consideran como la aportación y contribución más importante al estado de madurez alcanzado por nuestra disciplina.

Partiendo de la definición de modelo establecido por Starr y Miller, de que son "representaciones materiales de estructuras" (68), trataremos de acercar este concepto a nuestro campo.

En este orden de ideas, decimos que los modelos económicos tratan de efectuar una abstracción de la estructura funcional de la empresa mostrando las relaciones que se manifiestan entre los subsistemas que la conforman.

En este sentido se pronunciaba el profesor Lopez Moreno al afirmar "En una gran parte de los modelos que se han venido elaborando para la empresa, con independencia de su estado más o menos primitivo, ha predominado la observación de los elementos componentes de la estructura funcional. Basando en ellos el análisis, con posibilidades

de actuación, para una estrategia empresarial. Por ello, el modelo toma sus caracteres en función de la finalidad de aquella observación o análisis de naturaleza cualitativa" (69).

De esta idea surge el sustrato básico de la naturaleza cualitativa del modelo, como aspecto previo a la formulación de medidas y cuantificaciones o valoraciones de las relaciones y variables que lo conforman, esto es, la elaboración de los modelos cuantitativos.

Los modelos cualitativos van a permitirnos observar los elementos componentes de la estructura funcional de la empresa tratando de representar una disección de lo acontecido en y entre aquellos. Pero la mayoría de veces, no aportan suficiente luz para llevar a cabo una estrategia adecuada e incluso para mantener unos controles permanentes eficaces.

Es más, las propias características de su naturaleza los capacita únicamente para (70):

- "Explicar un análisis de componenetes estructurales, bien de orden económico o de naturaleza tecnológica, en el comportamiento de los sistemas.
- Ofrecer el conocimiento de los elementos integrantes de la estructura del sistema, que configuran - tal comportamiento".

A pesar de ello el antecedente cualitativo de - los modelos tiene una fundamental importancia en orden a que requieran la fijación de los componentes del sistema real.

Sin embargo, la mera descripción cualitativa, - sea analítica o sintetizada, no es suficiente de por sí - para resolver los problemas que el acontecer cotidiano - presente en el desenvolvimiento de la realidad empresarial.

La utilización de los modelos en los que ha procedido a la valoración o cuantificación de las variables y magnitudes económicas, capacita y favorece la estrategia a doble nivel (71):

- Por el hecho de que en la estructura de la empresa quedarían expuestas las interrelaciones en y entre las variables y magnitudes empresariales.
- Por las posibilidades operativas que ofrece el modelo dado, el razonamiento lógico-deductivo que -- permite un proceso de toma de decisiones bajo bases racionales y objetivas y por tanto científicas (72).

Una vez situados en este punto hemos de hablar de los métodos o instrumentos que permitan, con la garantía necesaria, formalizar el modelo cuantitativo que será el soporte de las decisiones.

En este orden de ideas podemos afirmar que el - conjunto de técnicas científicas englobadas bajo la denominación común de "Investigación operativa" son los que nos proporcionan las técnicas, auténticamente operativas, capaces de establecer esos modelos. Refiriéndose a la investigación operativa, el profesor Bueno Campos dice "precisamente es aquella la que permitirá llegar a la sistematización de los modelos cualitativos, de su desarrollo, hasta llegar el momento de su cuantificación" (73).

A fin de no alargar excesivamente el contenido de este apartado, no entraremos en los antecedentes cronológicos de formación de la misma (74), pero si deseamos esquematizar, al menos, las fases de que consta esta metodología.

En este sentido Saaty establece 3 fases o momentos (75), tales como:

A).- Fase de juicio, que supone:

- fijar la operación planteada.
- establecimiento de los objetivos y de los valores inherentes a la operación.
- determinación de las medidas con valor efectivo.
- formulación del problema, de acuerdo con los objetivos.

B).- Fase de investigación, en la que se lleva a cabo:

- una indagación y recopilación de datos, que permita un correcto entendimiento de la naturaleza del problema.
- Formulación de hipótesis y modelos.
- Observación y experimentación para probar las hipótesis, sobre bases de datos adicionales.
- Análisis de la información disponible y verificación de la hipótesis, utilizando las medidas de valor efectivo preestablecidas.
- Predicción de diversos resultados, a partir de la hipótesis, generalización de los mismos y estimación de métodos alternativos.

C).- Fase de acción, en la que se desarrollan las recomendaciones implícitas en los resultados alcanzados a través del camino anterior, estableciéndose un proceso de decisión.

Es evidente que con los razonamientos expuestos en las referencias a la elaboración de los modelos cuantitativos, juega un papel de suma importancia la matemática, buena prueba de ello es la presencia constante de esta en las diferentes técnicas científicas integrantes de la Investigación operativa. No deben existir dudas por tanto, sobre el avance que ha venido experimentando en los últi-

mos años y sigue haciendo, el contenido de la Economía de la Empresa, colaborando en ello el progreso mantenido en ciertas ramas de las matemáticas.

No obstante, no debemos creer que la metodología de la Investigación Operativa puede dar la solución para poder cuantificar cualquier situación previamente tipificada cualitativamente, pues de hecho son múltiples y variados los problemas que se pueden presentar.

En este sentido, Miller y Starr señalaban entre ellos: (76)

- la inexistencia de procedimientos y técnicas capaces de medir.
- la existencia de múltiples variables importantes -- que por su naturaleza requerían de una especial -- atención.
- Desconocimiento de variables y relaciones entre -- las mismas.
- Presencia de complejidad en las relaciones que dificultan una representación general de las mismas.

Indudablemente, muchos de estos problemas siguen existiendo en el planteamiento exigido por la elaboración de los modelos cuantitativos, ahora bien algunos de ellos se han soslayado gracias al progresivo avance matemático, así como por el progresivo aumento en el conocimiento hu-

mano, y la realidad muestra que los modelos cuantitativos favorecen la estrategia empresarial, tanto a nivel de que suministran una representación estructural de la empresa - como por el razonamiento deductivo que permite su formalización, en consecuencia el modelo en sí, y las herramientas que colaboran en su determinación, son algo que nuestra disciplina no debe olvidar.

Con ello damos satisfactoria respuesta a la fase de planteamiento y descripción del problema concreto, de una parte, y a la cuestión técnica de la resolución del mismo, de otra.

Precisamente estas construcciones teóricas conocidas como modelos, junto con la técnica económica de la programación, unido a la teoría de la decisión son, entre otras teorías y técnicas, lo que para Fernandez Pirla constituyen los antecedentes del modelo operativo en la Economía de la Empresa (77), el cual considera que va tomando cuerpo conforme se van desarrollando las técnicas que integran lo que se conoce como Investigación Operativa.

Finalmente dedicaremos unas breves líneas a comentar la presencia de esta, en la Economía de la Empresa dado el desarrollo que nuestra disciplina ha alcanzado en base a que la aplicación de sus métodos y técnicas han -- permitido proporcionar soluciones efectivas a los proble-

mas presentados, suministrando "una consistencia efectiva a la Economía de la Empresa como ciencia de aplicación -- económica" contribuyendo al mismo tiempo "a su configuración científica y a la fijación de sus límites" (78).

Pero deseamos dejar muy claro un aspecto, a fin de evitar confusiones, y es que lo dicho no debe ser interpretado como que la Economía de la Empresa es lo mismo -- que la Investigación Operativa, es decir que nuestra disciplina no es un conjunto de métodos aplicables a la resolución de problemas, sino que aquel método es una de las muchas facetas presente en ella.

Así lo evidencia el profesor Lopez Moreno al -- afirmar "aquella (refiriéndose a la Investigación Operativa) es para esta (Economía de la Empresa) un medio de -- contenido científico tan valioso, que puede ser utilizado sin que se pierda la condición de independencia que posee, como rama del saber económico" (79).

La importancia que se le otorga hace que, en el desarrollo que puede alcanzar y en las posibilidades de -- su mecanización electrónica, reside el porvenir de los -- sistemas empresariales, ya que su adecuada utilización -- sirve a la construcción de modelos que con la autorizada investigación conducen a soluciones óptimas capaces de satisfacer las exigencias del sistema, de orientar el pro--

grama de decisiones a seguir, así como de implantar determinados mecanismos de control que, con ayuda de los progresos de la cibernética, permiten establecer auténticos servicios de control automático (80).

Sin embargo, si bien, a nivel teórico, parece factible la modelización de la problemática empresarial, la realidad muestra el alto grado de dificultad de construir un modelo global y completo de empresa, dado que se manifiesta un conflicto entre objetivos, y sobre los que la optimización parcial no conducirá, con casi plena seguridad, al óptimo de la meta o fin general de la empresa (81).

NOTAS:

- 1) M. Sacristan Luzon, Introducción a la lógica y al análisis formal, Ariel, Barcelona, 1971. pag. 13-17.
- 2) ver L. Tonal, "Scientific Procedures", Boston Studies in the Philosophy of Science. Vol. X. Dordrechrt, D. - Reidel. Publishing Company, 1973. pag 1.
- 3) M. Bunge, La investigación científica: su estrategia y su filosofía, Ariel. Barcelona. 1969. pag. 32.
- 4) M.W. Wartofsky, Introducción a la Filosofía de la Ciencia, Alianza Universal. Madrid. 1968. pag. 43.
- 5) ibidem pags. 45 y 55.

- 6) Ver J.M. Fernandez Pirla, Economía y Gestión de la Empresa, Madrid. 1967, (tercera edición), pags. 9 y 10.
- 7) Ver E. Soldevilla: "La afirmación de la Economía de la Empresa como ciencia", Boletín de Estudios Económicos, nº 84 pags. 821-834. La cita se corresponde con la pag. 831.
- 8) E. Bueno, I. Cruz y J.J. Duran, Economía de la Empresa: Análisis de las decisiones empresariales. Pirámide. -- Madrid. 1979, pag. 69.
- 9) Serie de 4 artículos publicados en la Revista Técnica Económica nº 5. Mayo 1959. pags. 139-147 (I); Nº 6 -- Junio 1959 pags. 188-193 (II); Nº 7. Julio 1959, pags. 228-232 (III) y nº 8. Agosto 1959 pags. 259-263.
- 10) Ibidem. nº 8. Agosto 1959. pag. 231.
- 11) Ibidem. nº 7. (IV) pag. 260.
- 12) Ver M.J. Lopez Moreno: " El problema conceptual en la Economía de la Empresa. Perspectivas en materia de decisiones", Boletín de Estudios Económicos, nº 84 o.c. pag. 883.
- 13) Ibidem. pag. 887.
- 14) Ver J.M. Fernandez Pirla: "Economía y Gestión de la Empresa". op. cit. pag. 2.
- 15) Ibidem. pags. 3 y 4
- 16) Ver M. Berlanga Barba; Apuntes de las Cátedras de Economía de la Empresa (2ª) y Política Económica de la Empresa, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad -- Complutense de Madrid. 1964. pag. 16 citados por E. -- Bueno, J. Cruz y J.J. Duran, Apuntes de Economía de la

- Empresa: Introducción, Universidad Autónoma de Madrid. 1977. pag. 34.
- 17) Ver E. Bueno, J. Cruz y J.J. Duran: "Economía de la -- Empresa..." o.c. pag. 38.
- 18) Ver J.M. Fernandez Pirla: "Economía y Gestión de la -- Empresa" o.c. pags. 5 y 6.
- 19) Ver J.M. Fernandez Pirla: "Economía y Gestión de la Em presa" o.c. pag. 24.
- 20) Ver F.H. Knight, Riesgo incertidumbre y beneficio, Ed. Aguilar. Madrid 1947, pag. 47.
- 21) Ver J.A. Schumpeter, Capitalismo, socialismo y democra- cia, Aguilar, México, 1961. pag. 8.
- 22) Ver J.M. Fernandez Pirla: "Economía y Gestión de la Em- presa". o.c. pag. 26.
- 23) J.M. Fernandez Pirla; "Tendencias evolutivas en la ges- tión de la empresa", Boletín de Estudios Económicos. - nº 84 o.c. pag. 1051-1063 la cita se corresponde con la pag. 1056.
- 24) Ver E. Bueno, J. Cruz y J.J. Duran: "Economía de la Em presa". Pag. 84. o.c.
- 25) Ver, Apuntes de Economía de la Empresa, Seminario de - Economía de la Empresa. Facultad de CC.EE. y EE. Uni- versidad de Barcelona. capítulo I.
- 26) Ibidem. pags. 9 y 10.
- 27) Ibidem. pag. 10. Ver tambien S. García Echevarría, Eco- nomía de la Empresa y Política Económica de la Empresa" ESIC. Madrid. 1971 pag. 162.

- 28) Ver M.J. Lopez Moreno: "El problema conceptual ..." -- Boletín de Estudios Económicos, nº 84 o.c. pags. 885-886.
- 29) Ver M.J. Lopez Moreno: "El problema conceptual de la.." Boletín de Estudios Económicos, nº 84 o.c. pag. 886.
- 30) Ver E. Soldevilla: "La afirmación de la Economía..." - Boletín de Estudios Económicos, nº 84, pag. 831.
- 31) Ver J.M. Fernandez Pirla: "Sobre el concepto y contenido..." (III) pag. 231.
- 32) Ibidem (IV) pag. 260.
- 33) Ver E. Bueno, J. Cruz y J.J. Duran; "Economía de la Empresa..." o.c. pag. 71.
- 34) Ver E. Gutemberg: Economía de la Empresa: teoría y práctica de la gestión empresarial, Deusto. Bilbao.1973. - capítulo 2 pags 33 -44.
- 35) Ver E. Bueno, J. Cruz y J.J. Duran: "Economía de la -- Empresa..." o.c. pag. 73.
- 36) Ver S. García Echevarría: "La Economía de la Empresa - como ciencia", Boletín de estudios Económicos, nº 84 -- o.c. pag. 798.
- 37) Ver M.J. Lopez Moreno: "El problema conceptual de la Economía..." Boletín de Estudios Económicos, nº 84 pags.- 875 y 886.
- 38) Ver M.J. Lopez Moreno: "El problema conceptual..." -- Boletín de Estudios Económicos, nº 84 o.c. pag. 875.
- 39) Ibidem. pag. 874.

- 40) Ver L. Melese, Le gestion par les Systèmes, Essai et -
Praxeologie. Hommes et Techniques. Puteaux. 1978. pags.
18 y 19.
- 41) Ver A.D. Hall y R.E. Fagen: "Definition of Systems" --
Yearbook of The Society for general System Research. -
Vol. I, 1956, pag. 18.
- 42) Ver J. Melese: "Le gestion par les Systemes..." o.c. --
pag. 44
- 43) Ver f.E. Kast y J.E. Rosenzweig, Administración en las
Organizaciones. Enfoque de sistemas, Mcgraw Hill, México,
1979. pag. 170.
- 44) Ver R.A. Johnson, f.e. Kast y J.E. Rosenzweig, "Lecturas
de Administración de Empresas" y "La Teoría de Sistemas",
en Lecturas de Administración de Empresas, Ed. Contabi-
lidad moderna. Buenos Aires. pag. 1076.
- 45) Ver F.E.Kast y J.E. Rosenzweig: "Administración en las
..." o.c. pag. 138-146.
- 46) Ver G. Taucher, "La empresa: un sistema". Revue Econo-
mique et Sociale. nº 3 octubre 1973. incluido en A. --
Cuervo, M. Ortigueira y A.S. Suarez; Lecturas de In-
troducción a la Economía de la Empresa, Pirámide. Madrid.
1979. pags. 45-61. De donde tomamos la cita pag. 57.
- 47) Ibidem.
- 48) Ibidem, pags. 57 y 58.
- 49) Ibidem, pag. 56.
- 50) Ver por ejemplo: G.J. Klir y M. Valach, Cybernetic Mode-
lling, D. Van Nostrand Princenton N. Jersey 1967 pags.

28 y ss.; G.J. Klir. An Approach to General System -- Theory. Van Nostrand Reinhold. Co. N. York. 1969. -- pag.53 y ss. Existe traducción al castellano con el título Teoría General de sistemas. ICE. Madrid 1981.

- 51) Hemos basado la exposición que sigue en la aplicación que hace el profesor Bueno Campos en los Apuntes de -- Economía de la Empresa. Tomo I. cap. 6. Departamento de Organización de Empresas. Facultad de Cc.EE. y EE. Universidad Autónoma de Madrid. Curso 1975-76.
- 52) Ver por ejemplo L. von Bertalanffy, Perspectivas en la Teoría General de Sistemas, Alianza Universal. Madrid. 1979. pags. 37-48.
- 53) Ver J.W. Forrester, Dinámica Industrial, Ateneo. Buenos Aires 1972.
- 54) Ver F.E. Kast y J.E. Rosenzweig: "Administración en las Organizaciones ..." o.c. pags. 126-129 y 145.
- 55) Ver J. Melésè: "La gestion par les Systemes" o.c. pag. 55.
- 56) Ver E.Bueno , J.Cruz y J.J. Duran: "Economía de la Empresa..." o.c. pags. 115 a 118.
- 57) Ver por ejemplo, J. Johnson, F.E. Kast y J.E. Rosenzweig, "La Administración de Empresas y la Teoría de Sis^{te}mas" en Lecturas de Administración de Empresas, Ed. Contabilidad Moderna. Buenos Aires. pag, 1092.
- 58) Ver E. Solomon; Recopilación de las últimas tendencias en la investigación" en A.L. Robichek y otros, Investi- gaciones, decisiones financieras y administrativas", - Limusa Wiley. Mejico 1970. pag. 20.

- 59) Ver E. Bueno, Los sistemas de información de la Empresa, Confederación de Cajas de Ahorro. Madrid 1974. pag. 114.
- 60) Ver L. Cañibano Calvo, Las decisiones secuenciales en la Empresa, Confederación de Cajas de Ahorro. Madrid. 1973. pag. 55.
- 61) Ver F. Weston, Horizonte y metodología de las Finanzas, Herrero Hnos. Mejico. 1968. pags. 81-86.
- 62) Ver L. Cañibano Calvo: "Las decisiones secuenciales.. .." o.c. pag. 55.
- 63) Ver E. Bueno: "Los sistemas de información..." o.c. - pag. 124.
- 64) Ver J.M. Fernandez Pirla; "Economía y gestión..." o.c. pag. 17 y "sobre el concepto y contenido de la Economía de la Empresa" (IV) o.c. pag. 262.
- 65) Ver M. Bunge; "La investigación científica su estrategia y su filosofía" o.c. pag. 32.
- 66) Ver S. García Echevarría; "Economía de la Empresa y - Política Económica..." o.c. pags. 255 y ss. y Economía de la Empresa (Introducción), U.N.E.D. Madrid 1976. - pags. II-4-II-6.
- 67) Ver Apuntes de Economía de la Empresa, Facultad de CC. EE. y EE. Universidad Complutense de Madrid. curso -- 1976-77
- 68) Ver D.W. Miller y M.K. Starr; Acuerdo ejecutivo e Investigación de operaciones, Herrero Hermanos. Mejico. 1965. pag. 126.

- 69) Ver M.J. Lopez Moreno; "Gestión de Empresas y programación lineal. Momento crítico de un método científico" en A. Cuervo, M. Ortigueira y A.S. Suarez: "Lecturas de Introducción..." o.c. pags 921-938, La cita se corresponde con las pags 922 y 923.
- 70) Ibidem, pag. 923
- 71) Ibidem. pag. 924 y E. bueno Campos; "Del método operativo en el comportamiento económico de la Empresa y - un ensayo sobre los orígenes de la Investigación Operativa", en A. Cuervo, M. Ortigueira y A.S. Suarez; "Lecturas de introducción..." o.c. pags. 895-920. La cita se corresponde con las pags. 900 y 901.
- 72) Ver D.W. Miller y M.K. Starr; "Acuerdos ejecutivos e investigación ..." o.c. pags. 156 y ss., también cita do por E. Bueno: ibidem. pag. 901.
- 73) Ver E. Bueno, Ibidem. pag. 901.
- 74) Un interesante trabajo de tales características pueden verse en E. Bueno; Ibidem. pags. 909-920 donde se hacen múltiples referencias a las distintas opiniones - sobre el punto de arranque y desarrollo de la Investigación Operativa.
- 75) Ver M.J. Lopez Moreno; "Gestión de empresa y programación lineal..." o.c. pag. 899.
- 76) Ver D.W. Miller y M.K. Starr; "Acuerdos ejecutivos e investigación ..." o.c. pags. 156 y 157.
- 77) Ver J. M. Fernandez Pirla, Economía y Gestión..." o.c. pag. 18.
- 78) Ibidem. pag. 19.

- 79) Ver M.J. Lopez Moreno; "Gestión de Empresa y programación lineal..." A. Cuervo , M. Ortigueira y A. Suarez, Lecturas de introducción..., o.c. pag. 825. Los que figuran entre paréntesis y el subrayado es nuestro.
- 80) Ibidem. pag. 926.
- 81) Sobre el conflicto de objetivos en la empresa y de la manera de hacer frente a los problemas derivados de - ello, así como la forma de resolverlos, puede verse - J.V. Puig; "Los objetivos en la empresa: revisión y establecimiento de un proyecto" Técnica contable, nº -- 388 y 389 Abril y Mayo 1981, pags. 135 a 145 y 185 a 191. El conflicto de objetivos en la empresa: Propuestas de solución, ESIC- Market. Nº 35, Mayo-Agosto, 1981 pags. 79 a 108.

CRITERIOS SOCIOECONOMICOS Y DE ELECCION PUBLICA
EN EL ANALISIS DEL MEDIO AMBIENTE

GUMERSINDO RUIZ y

ARMANDO VILLAMIL

Dptºs. Política Económica.

Universidad de Alicante y

Barcelona.

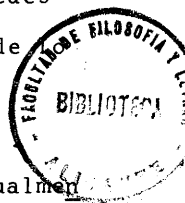
Una primera versión de este texto fue presentada al Seminario sobre Investigación y Medio Ambiente organizado por el Centro Internacional para la Formación en Ciencias Ambientales -- (C.I.F.C.A), Madrid, Octubre 1980; el carácter expositivo del mismo hace que no se recojan referencias bibliográficas, aunque figuren ideas y tratamientos que se han incorporado a la literatura sobre Medio Ambiente y Economía.

1.- DETERMINACION DE LA CUESTION POLITICA DE ELECCION PUBLICA Y SUS RELACIONES CON LOS CRITERIOS ECONOMICOS

Vamos a situar el papel de una disciplina, la - Política Económica, dentro del contexto de la problemática ecológica y del medio ambiente.

En el esquema nº 1 figura un principio de interpretación, así como la línea argumental de nuestra exposición. Ante todo, una cuestión de política económica pertenece a la política pública y vendrá condicionada por los principios políticos de toma de decisiones que afectan a una comunidad. Frecuentemente estos principios aparecen, - barajados en las discusiones de política económica, de manera que en una exposición aparentemente técnica de una - medida o la concreción de un objetivo, no es extraño encontrar referencias a necesarios consensos, dificultades institucionales y de interpretación, restricciones legales o principios éticos. Por esta razón vamos a diferenciar en lo posible y por una exigencia del análisis, estas cues-tiones de ordenación social, que superan el ámbito de económico.

En Política Económica no trabajamos habitualmen- te con situaciones referidas a un óptimo, sino con compro-misos subóptimos obtenidos por consenso, de aquí que la - teorización sociológica y política acerca de cómo se fijan

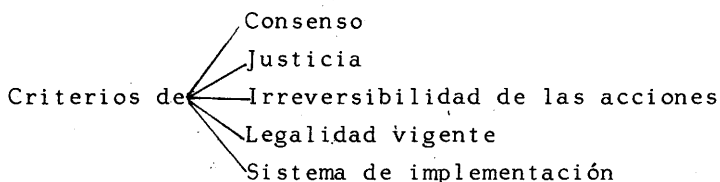


de esta manera objetivos sociales, es de gran interés para la discusión económica. Igualmente, los criterios de justicia y éticos se encuentran en la base de nuestros razonamientos; tradicionalmente han venido vinculados a la redistribución de la renta resultante de actuaciones de política económica, cambios en la distribución y en la posición relativa de individuos y grupos, pero es aplicable perfectamente para recoger cómo las acciones públicas en la regulación del medio ambiente alteran posiciones iniciales, lesionan intereses y favorecen otros. Sin embargo, ni siquiera la propuesta de una teoría de la justicia como la de Rawls, que arbitra criterios consensuales de ordenación social y sugiere principios distributivos basados en una ética social, es interpretable en términos económicos, ya que supone un criterio redistributivo que no es aceptable con generalidad y no es asimilable por la teoría convencional basada en la utilidad.

El tema del medio ambiente introduce una peculiaridad en el análisis económico y es la irreversibilidad de algunas acciones; por ejemplo, la destrucción de un bien ambiental irrecuperable no es tratable por la economía, ya que no dispone de criterios de evaluación adecuados; la

Esquema N° 1.- El papel de la economía en el proceso público de toma de decisiones respecto a cuestiones ambientales.

Principios políticos de toma de decisiones que afectan a una comunidad.



La economía pro
porciona un cri
terio valorativo.

Productivista, matizado por consideraciones de bienestar y por la no coincidencia de intereses -- privados.

Incorporación como coste y valoración a precios de mercado de algo que no forma parte del mercado.

Papel técnico de
la Política Eco-
nómica.

Objetivos dados que se sistematizan según criterios económicos.

Instrumental disponible.

Conflictos con otros objetivos de política.

valoración constituye desde el punto de vista de la política económica un "a priori" situado en estos principios de política social.

Otra restricción o planteamiento apriorístico es la legalidad vigente. La llamada de atención por parte de R.H. Coase acerca del condicionamiento de la legalidad causó impacto en el tratamiento económico de las cuestiones de medio ambiente. Coase introducía un elemento ignorado por el análisis económico y que, sin embargo, era decisivo: si al causante asiste un derecho a contaminar o ejercer su actividad de acuerdo con la Ley, hay que pensar en una instrumentación para disuadirlo mediante, por ejemplo, un subsidio, en vez de castigarlo con un impuesto. La asignación inicial de derechos hacía que el tipo de enfoque político económico variara radicalmente y lo que -- constituía un principio fundamental de la teoría de las externalidades de hacer pagar al causante del perjuicio -- (principalmente mediante un impuesto), se convertía en su opuesto.

Existe, por último, un tipo de condicionantes institucionales que se refieren a la dinámica legal: posibilidades de hacer efectivas sanciones, de implementar adecuadamente una política, existencia de organismo y personal adecuado, determinación de competencias locales y --

nacionales e idoneidad de los ámbitos.

Esta sucinta visión del entorno en que se mueve la política económica no es un marco aceptable con generalidad. La economía proporciona criterios valorativos con respecto al medio ambiente según distintas concepciones - económicas inspiradoras.

Hay una visión convencional productivista que no presta atención especial a problemas laterales derivados de la actividad productiva. Esta concepción entiende que lo importante es mantener un elevado tipo de crecimiento de la actividad productiva, tal como se mide por el indicador del PNB pc, y los problemas planteados se irían solucionando a medida que el nivel de PNB pc crezca y se sitúe la economía en un rango más elevado de producción-bienestar.

Dos ideas principales obligan a matizar este -- criterio:

Una, la insatisfacción que se deriva de no constituir el PNB pc un indicador adecuado para medir el bienestar, aunque sí lo sea de actividad económica, incum -- pliéndose en términos sociales que exista una correspon -- dencia absoluta entre producto y bienestar.

Por otra parte, la no coincidencia de intereses

privados y sociales señala una divergencia entre la utilidad que individualmente puede derivarse de la explotación económica y sus consecuencias sociales, ya que el balance social total no puede hallarse por sumas y restas de beneficios y perjuicios individuales, pues en los sumandos no pueden incluirse valores comparables.

La presencia evidente de insatisfacciones y desutilidades sociales en el medio ambiente derivada de actividades privadas, encuentra en economía una fórmula de incorporación que consiste en imputar como costos productivos la utilización anteriormente libre del medio, infringiendo un daño al mismo. Este intento de estipular un precio a la actividad privada que proporcionaría el entorno, tropieza con un obstáculo lógico: se trata de valorar a precios de mercado algo que en principio no está sujeto al mercado y cuya incorporación efectiva alteraría los términos de los mercados. La valoración del coste es, pues forzosamente arbitraria. En algún caso, como el señalado anteriormente, de destrucción irreversible de un patrimonio social, la valoración es inviable en términos puramente económicos, por falta de criterio. Igual puede decirse del resultado en forma de deterioro o perjuicio que sobrepasa el valor de los recursos destinados a paliarlo; - por ejemplo, una situación considerada en dos momentos de tiempo, dedicándose en el segundo momento, por parte del

gobierno, más recursos financieros en términos reales y -
presentando, sin embargo, un mayor deterioro.

Como decimos, estas consideraciones que hacen -
escapar al problema del ámbito del mercado, pese a los es
fuerzos reduccionistas por parte de algunos expertos para
tratarlo dentro del esquema teórico convencional en que -
las valoraciones en forma de precios que se aceptan son -
las originadas en el mercado, tienen una gran influencia,
en el enfoque, por parte de la política económica, de las
cuestiones y conflictos de medio ambiente. Tal como figu-
ra en el esquema, hay un papel puramente técnico de polí-
tica económica que consiste en una concreción de objeti--
vos, los cuales han sido fijados de manera compleja en --
virtud de las consideraciones de los apartados anteriores
y una asignación eficiente de instrumentos a esos objeti-
vos; se trata de optimizar la consecución de unos objeti-
vos dados con un instrumental dado, presentándose comple-
mentariedades y contradicciones entre objetivos entre sí
y entre objetivos e instrumentos, y dados los principios
socio-políticos e institucionales de los puntos anterio-
res.

Así delimitado el papel asignador técnico de la
política económica, vamos a circunscribirnos al mismo, --
intentando mantener el difícil equilibrio de tratarlo se-
paradamente al tiempo que se considera una interacción di

námica entre los principios socio-políticos, el criterio valorativo de la economía convencional y los criterios -- que introduce la práctica político-económica; estos tres, aspectos se interinfluyen mutuamente.

2.- CONCRECION DE OBJETIVOS DE POLITICA Y RELACIONES ENTRE LOS MISMOS

Se trata de objetivos cuyos principios de fijación han sido discutidos a niveles no necesariamente económicos, pero que se sistematizan según criterios económicos. Entre estos criterios se cuentan:

1) Eficiencia social.- Hemos dicho que en la -- práctica corriente de política económica el criterio de eficiencia social no es un óptimo, sino un compromiso derivado de un consenso entre distintos objetivos conflictivos. Existen técnicas económicas de valoración de costes y beneficios sociales de actividades y proyectos, que darán -- una indicación de eficiencia social.

2) Minimización de costes.- El coste de conseguir un objetivo dado ha de ser mínimo. Esto supone una -- evaluación de las distintas políticas alternativas de que se dispone, o de las combinaciones entre ellas. Frecuentemente la decisión vendrá influida por decisiones ajenas a

un puro análisis de costes. Si se quiere un ejemplo, reflexiónese sobre la conveniencia de gravar con impuestos, a una industria de cemento para que reduzca la cantidad de polvo que emite al ambiente, o subvencionarla para que adquiera filtros. Antes de llegar a la posibilidad de una valoración de los costes comparativos de ambas políticas y su eficacia para conseguir el objetivo de reducción de polvo, se habrán tenido que poner de acuerdo los expertos sobre temas tales como quién paga el coste y con qué re-- cursos se cuenta para pagar por la solución requerida, a quién asiste el derecho, qué repercusiones tendrá el que la industria decida trasladarse a otra zona donde las reglamentaciones sobre contaminación no sean tan severas, o simplemente reduzca su producción y deje en paro a parte de su plantilla.

No es pues de extrañar que se critique frecuentemente un criterio que descansa excesivamente en una cuantificación que, en el mejor de los casos, se reducirá a - valorar algunos aspectos del problema, no tomando en consideración otros tanto o más relevantes que aquellos, pero que no se incorporan por "dificultades de valoración", Se propugnan esquemas más simples donde se plantea conseguir un objetivo determinado con respecto a la disminución de la contaminación y se busca la medida o conjunto de me didas de política que más posibilidad tenga de lograrlo.

Para ello contamos con un tercer punto:

3) Eficiencia administrativa.- Que nos indica las condiciones objetivas de poder y eficacia de la Administración para llevar a cabo una política; se trata, en definitiva, de la capacidad gerencial en relación con la problemática y objetivos planteados.

4) Promoción de progreso tecnológico que implique reducción de contaminación.- Una política de medio amiente tiene que venir estrechamente vinculada con la política tecnológica, pero no puede generalizarse sobre este punto, pues encontramos respuestas tecnológicas contradictorias en la reducción y creación de contaminación. Desde la perspectiva del agotamiento de un recurso escaso, la tecnología puede contribuir a agotarlo aun más rápidamente como es el caso de la pesca, viniendo facilitadas las capturas por los modernos medios de navegación y pesca. Se argue sin embargo que nuevas técnicas para reducir la contaminación son eficaces y no necesariamente han de resultar crecientemente costosas; por ejemplo, los costes de control de la contaminación de automóviles cayeron rápidamente en USA desde la primera introducción de controles.

5) Distribución de los costes entre contaminadores y beneficios entre los perjudicados.- No basta con que se alcance el objetivo de reducción de la contaminación o

cualquier otro de medio ambiente, sino que es necesario - que no se haga recaer un peso excesivo en algunos individuos o empresas. En la práctica, diferentes consideraciones se ofrecerán a la Administración o agencias de la misma en cuanto a la equidad de las medidas y la responsabilidad de distintas empresas o sectores situadas en diferentes áreas del país y con estructuras productivas distintas, lo cual exige tratamiento diferenciado. En cuanto a los - consumidores, las teorías puras del bienestar se basan en una distribución equitativa de los beneficios de la mejora ambiental. Este tema es objeto de tratamiento en relación con el objetivo general de la distribución en economía.

Así pues, los cinco aspectos anteriores son factores que integran y delimitan los rasgos económicos de - una política ecológica, dando como resultado el que la mejora del medio ambiente constituya un objetivo a incluir junto a los objetivos más clásicos que persiguen las políticas económicas de los distintos países: pleno empleo, - equilibrio de la balanza de pagos, crecimiento económico y estabilidad de precios, por lo que cabe la posibilidad de que se de cierta conflictividad entre ellos. Precisamente a este tema nos vamos a referir a continuación y para ello iremos relacionando la consecución del objetivo - mejora del medio ambiente con los demás. Esta endogenización de la ecología y el medio en el contexto de la toma

de decisiones de política económica llevaría a considerar lo como una restricción y supondría una previsión y ordenación, pues la fijación de objetivos obliga a ello.

Mejora del Medio Ambiente / Pleno Empleo.

Ante una situación de deterioro medio-ambiental, cabe pensar que muchas empresas marginales al tener que evitar el proceso de contaminación (ya sea por iniciativa propia o a través de los controles directos por parte de la Administración), deberán realizar inversiones que den lugar a innovaciones tecnológicas o instalaciones preventivas que les van a suponer un coste (que han de soportar). En el caso de que pretendan repercutir ese coste en los precios estos podrán no ser competitivos, lo que supondrá dificultades para la empresa en su futuro desarrollo. Ante esta situación, muchas unidades económicas de producción cerrarán con el riesgo evidente de que se origine paro. En este sentido cabe afirmar que las relaciones entre los objetivos mejora del medio ambiente y pleno empleo entrarán en una cierta conflictividad.

Pero por otra parte, si como hemos supuesto, partimos de una situación de deterioro medio-ambiental, esto va a traer consigo el establecimiento de empresas dedica-

das a la elaboración de artículos anti-contaminación (incluyendo proyectos de investigación), que absorberán un - cierto número de personas, creando puestos de trabajo.

La discusión económica convencional se limitaría a considerar el resultado neto de puestos de trabajo creados o destruidos. Haremos dos puntualizaciones que resultan válidas en el análisis de estas relaciones: En primer lugar, hay que señalar que esta relación de objetivos dos a dos tiene la dificultad de no incluir relaciones - causales explicativas. Por ejemplo, en una situación de - paro generalizado, el paro presuntamente generado por una política de medio ambiente sería marginal.

Por otra parte, estas relaciones entre objetivos dependerán de la forma y organización de la producción y la tecnología, pues, por ejemplo, una forma determinada de explotación agrícola y uso de recursos (abonos orgánicos o químicos; agricultura mecanizada , de regadío, multico-sechas, o no) tiene consecuencias a la vez sobre el medio y el empleo de mano de obra, que serán diferentes en una forma de explotación distinta.

Mejora del Medio Ambiente / Estabilidad de Precios.

El conocimiento de esta relación debería partir de un análisis sector por sector de la economía y compro-

bar, en primer lugar, el grado de incidencia del sector - en el medio y, después, estudiar las implicaciones que un adecuado tratamiento tiene sobre el incremento de los precios. Otro aspecto a considerar es la existencia de industrias pertenecientes a determinados sectores de la economía que inciden menos que otras, pero que en la adquisi--ción de los inputs de estas últimas pueden ver deteriorada su posición de precios relativos.

En el plano de las aplicaciones, lo anterior está en estrecha correspondencia con el principio, "el que contamina paga" y que desde nuestro punto de vista constituye una vía que no deja cerrada la posibilidad de traslación que tales costes originan, suponiendo incrementos en los precios de bienes y servicios.

Mejora del Medio Ambiente / Equilibrio de la Balanza de Pagos.

Las relaciones entre el "Equilibrio de la Balanza de Pagos" y la "Mejora del Medio Ambiente" pueden considerarse desde distintos ángulos. Un primer aspecto que queremos resaltar es el relativo a las implicaciones que sobre la balanza comercial pueden tener los costes anti-contaminación . Las empresas exportadoras que a partir de una disposición al efecto incurren en una serie de gastos para preservar el medio ambiente, trasladan los mismos so

bre los precios, que se incrementarán originando el consiguiente freno a la competitividad. Es posible que las exportaciones se vean afectadas negativamente. Por el contrario, una empresa exportadora y contaminante que no esté - sujeta a ningún tipo de control local, puede estar en mejor situación para exportar y competir que la primera empresa de nuestro ejemplo, aunque incurra en dos graves -- implicaciones: por una parte, a través de una posible competencia desleal (sus precios son más bajos porque no toma en cuenta los costes anti-contaminación) y, por otra, atenta contra el bienestar social porque no hace frente a la degradación del medio que su actividad origina, suponiendo costes sociales en muchas ocasiones irreparables, (los compradores del país receptor se benefician de bajos precios, soportando los costos los habitantes del país de origen). Desde la perspectiva de la balanza por cuenta corriente ésta puede verse afectada negativamente; es un hecho probable que la existencia de un ambiente muy deteriorado, retraiga al turismo.

Mejora del Medio Ambiente / Crecimiento Económico.

El tratamiento de la relación de ambos objetivos diferirá según el grado de desarrollo. Nuestro enfoque se centrará en economías de baja renta. Al referirnos al objetivo de mejorar el ambiente tendremos en cuenta la eventa

tualidad de que se deteriore o de que ya esté deteriorado.

Es evidente que un objetivo principal de política que persiguen los países de baja renta es el crecimiento económico y aunque estos países tienen muchas preocupaciones fundamentales, los aspectos medio-ambientales no han de quedar elegados al futuro, pues pueden ser objeto de perjuicios irreparables e irreversibles.

En una primera aproximación se afirma que en los países de baja renta el problema medio-ambiental no es tan agobiante como en los desarrollados. Sin embargo, hay que ir más allá de la afirmación anterior y pensar en la problemática estructural interna que presentan tales países, en su proceso de crecimiento, que han de luchar contra los efectos de la concentración de esfuerzos mono-explotadores en actividades agrícolas o enclaves mineros; esta cuestión no sólo constituye un posible freno al crecimiento sino que tiene consecuencias medio-ambientales y de conservación de recursos.

Es muy difícil y, desde luego, no evidente, distinguir entre los beneficios y perjuicios sociales de empresas nacionales o foráneas. En la reconversión internacional de actividades industriales y debido en parte a los controles que paulatinamente se implantan en economías desarrolladas, una de las características de las actividades

que se desplazan a economías de baja renta, es precisamente que poseen una elevada capacidad de deterioro del medio.

Así pues, las consecuencias de un crecimiento - desordenado sobre el medio ambiente son variadas y pueden concretarse en la posibilidad de agotamiento de recursos naturales y además en el peligro de que el ejercicio de tales actividades generen una contaminación no controlada, puesto que lo único que interesa es obtener el recurso en explotación.

Por tanto, es necesario preguntarse: ¿Cómo se - puede compatibilizar el crecimiento con la posibilidad de evitar las secuelas de un deterioro del medio ambiente en general? Es muy difícil obtener una contestación satisfactoria a esta pregunta aunque la dicotomía se supera al menos en dos líneas de acción recientes. La primera tiene su razón de ser en la forma de financiación del crecimiento económico mediante préstamos por parte de organismos internacionales; en la concesión de financiación para proyectos de inversión los organismos responsables han descuidado los aspectos ambientales y sólo recientemente se tiende a incluir junto a los aspectos convencionales como el coste de inversión y mantenimiento, amortización, etc., una evaluación del impacto del proyecto sobre el medio ambiente.

La segunda experiencia se concreta en aplicaciones de la teoría del ecodesarrollo, que en definitiva trata de compatibilizar dos aspectos de una misma cosa, o sea el medio ambiente y el desarrollo entendido como generación de bienestar, tratando de superar un concepto erróneo en cuanto a contradicción entre ambos objetivos y creando un estilo de desarrollo que dote de una plataforma de despegue económico junto con la preservación y cuidado de lo ecológico. Sin embargo, entendemos que la dificultad que debe superar la teoría del ecodesarrollo es la concreción en una operatividad política.

3.- INSTRUMENTALIZACION DE UNA POLITICA.-

En sus aspectos económicos, una política de medio ambiente vendrá determinada por la orientación social que se haya dado al tema. Comenzaremos exponiendo una posibilidad política que consiste en la privatización del medio ambiente y la utilización del mercado, junto con la fijación de unos topes a la contaminación por parte de la Administración. De esta forma se pretende conseguir el control del problema medioambiental, respetando la iniciativa de las empresas.

Derechos de Contaminación.

En breve, el derecho a contaminar es una figura

que combina el establecimiento de un estándar, o cantidad máxima que se fija de contaminación, con la libre asignación de mercado. Su funcionamiento puede describirse así: La Administración establece un tope a contaminar, por ejemplo, la cantidad total diaria de un producto químico que unas fábricas pueden arrojar a un río. Una vez al año, por ej., la Administración vende derechos de emisión por el total de contaminación tolerado lo cual permite o que una empresa, calculando previamente la cantidad contaminante que va a emitir, opte entre adquirir esos derechos o tratar los residuos antes de emitirlos en el río o introducir una tecnología diferente.

En un sistema de derechos se fija la cantidad de contaminación -desde este punto de vista el objetivo de eliminar la contaminación se cumplirá a la perfección- aunque el coste para las empresas permanece incierto. En comparación, un impuesto y un tope máximo como veremos más adelante, establecen un precio cierto para las empresas, aunque no se sabe cuánto se reducirá exactamente la contaminación por debajo de ese estándar o tope máximo fijado.

Los derechos pueden dotarse de flexibilidad ya que al final del año la Administración tiene la facultad de poner más derechos en circulación o retirar parte de ellos, lo que servirá a las empresas para reconsiderar la

conveniencia de adquirir los derechos a según que precios, dada la experiencia del año anterior. Los derechos pueden combinarse con otro instrumento como un canon sobre residuos emitidos.

Esta política ha dado lugar a reacciones críticas ya que la venta de derechos supone la privatización de un bien público, y se concede un derecho a contaminarlo. Considerando los derechos en el marco de los otros -- instrumentos de la política ecológica, no presentan una característica privatizante excesivamente distinta, si se admite que la cuestión ecológica tiene una base real de legalidad que va a constituir el eje de la política, ya que la legalidad concede unos derechos que dan lugar, de hecho, a una privatización o utilización del medio en be neficio de un individuo o grupo.

En este sentido, la puesta en venta de derechos supone que se pone en venta la capacidad de utilizar para contaminarlo un bien público, como es el agua o el aire. -- Pero no es menos cierto que con cualquiera de los instrumentos de política tácitamente se admite una situación si milar y se intenta corregir parcialmente, mediante control público. Lo importante es mantener la venta de derechos -- limitada por un tope, de manera que no suponga una progre siva rebaja del estándar y cada vez haya más parte del --

bien público sujeto a la subasta.

En cualquier caso, el sistema se presta a presiones especulativas por parte de alguna empresa o grupo que acapare derechos y especule con ellos. El control estricto por parte de la Agencia encargada de la venta de los derechos, para que cada empresa cumpla exactamente con lo que legalmente le corresponde, sigue siendo necesario. Con todo, el principal inconveniente de los derechos es que - si se establece como criterio el libre uso del medio, y - se admite que existe un derecho básico a producir aun cuando ello deteriore el medio, es fácil que este se vaya privatizando y se relajen los controles para su protección.

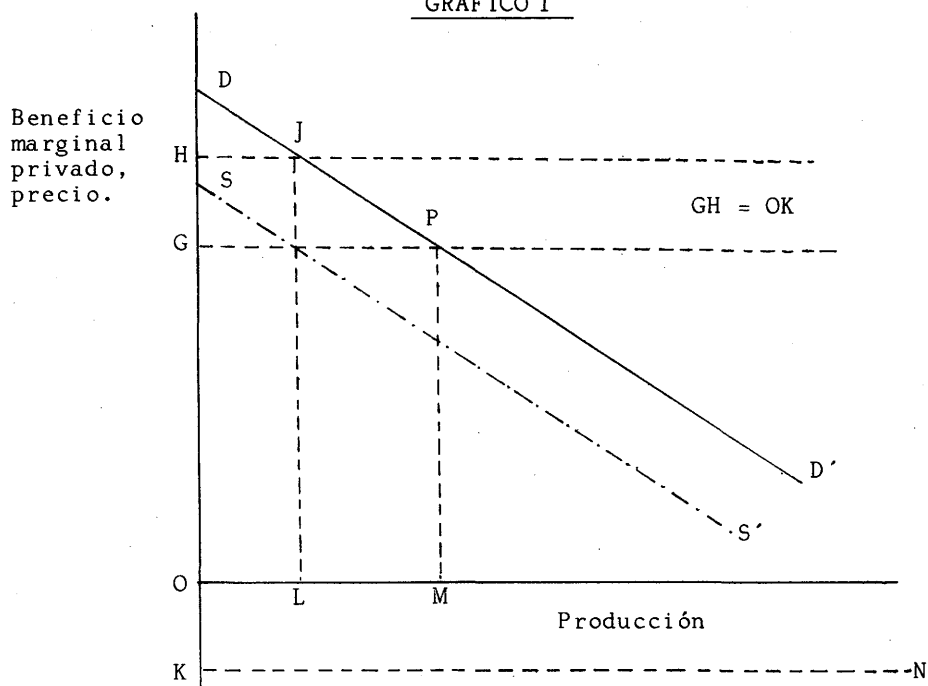
El Impuesto

El impuesto tiene una función correctiva importante, pues al gravar la actividad productiva y contaminante, se supone que la empresa tenderá a reducir esta actividad; por afectar a la producción constituye también un instrumento controvertible.

En el gráfico nº 1 puede verse el papel que juega este instrumento:

En una situación inicial, se consume la cantidad OM de producción, a un precio OG. Estos puntos vienen dados por el cruce de DD', que es la línea de demanda, con GP, línea de costos de producción. La producción ocasiona

GRAFICO 1



una externalidad o perjuicio, OK (el beneficio marginal - privado es negativo). Si se arbitra un impuesto GH ($=OK$), el precio de producción se eleva a OH , aunque el vendedor recibe sólo OG , y la producción cae a OL . El beneficio - marginal social viene representado por SS' .

Hay distintas interpretaciones posibles acerca de cómo la medida perjudica a consumidores y productores y los comportamientos y reacciones de estos, pero lo único que nos interesa resaltar ahora, es cómo por una medida

correctora como es un impuesto, gravando una actividad que comporta unas externalidades o perjuicios, puede frenarse la producción y, consiguientemente, el perjuicio causado. Incluso puede que el peso del impuesto llegue a hacer totalmente inviable la actividad productiva (cuando el punto H se sitúa por encima de la línea DD').

El tema, claro está, no acaba aquí. Las empresas tienen que cumplir con el supuesto de que se comportan disminuyendo costes y reaccionan ante el impuesto disminuyendo la producción y con ello la emisión de contaminantes. Pero sabemos que el incremento de costes debido al impuesto no es la única variable que va a influir en las decisiones de producción de las empresas. Las empresas obedecerán a otros criterios, como, por ejemplo, economías de escala, dominio del mercado, proveedores, o posibilidad de traslación del impuesto; el comportamiento de consumidores y productores no puede suponerse sin más. Por ejemplo, una posibilidad que no se menciona es la de que la empresa no adopte ninguna decisión de las tres anteriores y continúe normalmente su actividad productiva repercutiendo o no el incremento del coste de producción en forma de incremento del precio de venta al público.

La situación óptima que se espera alcanzar con el impuesto viene sujeta a: 1) Reducción de la demanda de productos contaminantes o que originen contaminación -

en su producción (o que supongan agotamiento de un bien - escaso) ante un aumento del precio. 2) Conductas racionales de las empresas, que tenderían a tratar los residuos y/o utilizar técnicas no contaminantes, o a reducir la producción, comportándose como minimizadoras de costes. 3) - Conducta racional de la Administración, que sería capaz - de fijar niveles adecuados de impuesto en relación con el objetivo de reducción de la contaminación que se persigue y tendría la flexibilidad suficiente para introducir los cambios oportunos en el impuesto. Al mismo tiempo, establecería estándares o topes máximos de contaminación y vigilaría eficazmente la conducta de las empresas. 4) En su suma, todo tendería a reducir la contaminación a un nivel - óptimo, dónde los beneficios de una ulterior reducción de la contaminación no justificaría los costes que comportan.

Concebido así el impuesto, tiene las siguientes ventajas y características: 1) Se trata de una medida muy general que evita controles directos y no interfiere directamente en la asignación de los recursos de los mercados. 2) No necesita controles de policía, como las multas aunque sí controles administrativos fiscales. 3) Los efectos del impuesto no dependen de las agencias encargadas - del medio ambiente; además tiene la fuerza de la legislación. Carece, sin embargo, de la flexibilidad de una agencia dinámica, que puede adaptar las intervenciones y medi

das según la dinámica económica-ecológica; no hace falta insistir en la dificultad de cambiar la imposición para - motivar cambios en el comportamiento de los empresarios - (ya sabemos lo que cuesta hacer esto en un parlamento).4)- No significa un aumento de la carga financiera del Estado y los gobiernos locales.

Mencionaremos aquí sólo dos aspectos críticos - del impuesto. Uno de ellos es ¿cómo determinar el impuesto necesario para que la empresa reduzca la emisión de -- contaminantes en la medida deseable?. Un proceso de prueba y error es muy difícil de llevar a cabo en un sistema impositivo, y no podemos afirmar que conocemos los comportamientos de los individuos (las curvas de costes y demandas de las empresas) y sus reacciones ante un impuesto determinado. Además, tan importante como la reducción de la contaminación es cómo se consigue esa reducción: por reducción de la producción, tratamiento de los residuos, reciclaje, maquinaria menos contaminante, pues según cual sea el camino seguido, serán muy distintos los efectos sobre otras variables y objetivos de la economía. Una medida no sólo ha de ser eficaz con respecto al objetivo, sino eficiente en relación con otras medidas alternativas.

Pero al recaer el impuesto sobre el volumen de producción, no tiene en cuenta las verdaderas caracterís-

ticas contaminantes de la empresa; un impuesto sobre la producción de las industrias cementeras tratará igual a - aquéllas que son muy contaminantes que a las que han incorporado una tecnología nueva y lo son menos.

Habría que conocer, para determinar correctamente el impuesto: 1) Los costes de controlar la emisión de contaminantes a pagar por las empresas y 2) Los costes -- por el perjuicio que la emisión causa, a pagar socialmente.

En realidad, exigir estos comportamientos y conocimientos óptimos sólo puede conducir a no tomar ninguna medida, ya que ante la imposibilidad de conocer 1) y - 2), no puede establecerse el impuesto adecuado (óptimo) y permaneceremos sin saber qué impacto real tendrá un impuesto no adecuado (no óptimo) en la economía. Esta postura - rechaza, claro está, cualquier intervención ordenadora de política económica ya que al evaluar funciones de perjuicio siempre se dejan aspectos por incluir.

Los impuestos engendran paradojas conocidas. Un ejemplo: el volumen de la imposición dependerá de la distribución de la producción y contaminación. Si se establece un mínimo exento a partir del cual se empieza a gravar la contaminación, puede existir un buen número de empresas

de pequeño tamaño que quedan exentas, aunque el volumen de producción-contaminación sea, en conjunto, elevado.

Se ha propuesto un impuesto indirecto sobre la producción final, de manera que todos los productos finales soporten un gravamen que esté relacionado con la contaminación causada por su producción y consumo.

La idea de causa exige asociar niveles de contaminación por mercancías o sectores a la aplicación del -- gravamen. Mencionaremos dos cuestiones: 1) Se necesita -- construir un sistema de información input-output, "ad hoc". 2) Hay que tener presente que determinados productos soportan impuestos por otras razones que la contaminación, -- lo cual nos sugiere: a) ¿Qué papel ocuparía el impuesto -- indirecto sobre la contaminación en el sistema impositivo?. b) Habría que distinguir qué causa la contaminación y sobre qué recae el gravamen. Por ejemplo, el hecho de la -- contaminación de un automóvil se manifiesta en el consumo de gasolina, pero el estado del motor es decisivo en cuanto al volumen de emisiones. c) Al estar considerando la -- ecología en sentido amplio y abierto, vemos que hay productos limpios --como la electricidad-- que en su generación dan lugar a alteraciones ecológicas graves (por ejemplo, -- la explotación de minas de carbón o los destrozos ambientales que ocasionan las torres y cables del tendido eléc-

trico).

Nos referimos a estos hechos porque suele ser - frecuente que se enuncien medidas (en este caso impositivas), sin tener en cuenta las circunstancias en que van a aplicarse; es fácil diseñar sistemas instrumentales, lo difícil es efectuar los cálculos requeridos para que tengan sentido. La relación causal entre producción y contaminación para imponer un gravamen adecuado, la vemos inviable y hay que conformarse con asignar algún tipo de gravamen y efectuar los cálculos por sectores productivos -asignándoles responsabilidad contaminante- de una manera más o menos arbitraria. No vamos a disfrazar estas medidas -- con una vestimenta de objetividad, científicidad y precisión, de la que carecen.

El Gasto Público. Algunos principios generales.

El impuesto tiene una intencionalidad, muy clara, de reorientar la producción de manera que se conforme a un objetivo de reducción de la contaminación. Pero desde el punto de vista fiscal la actuación no acaba con el impuesto; hay otra vertiente: la del gasto público.

En relación a lo que pueda significar un mayor gasto en medio ambiente, queremos señalar que un mayor - gasto no es un resultado y que inversiones y gastos co-

rrientes crecientes pueden coincidir con deterioros progresivos del medio.

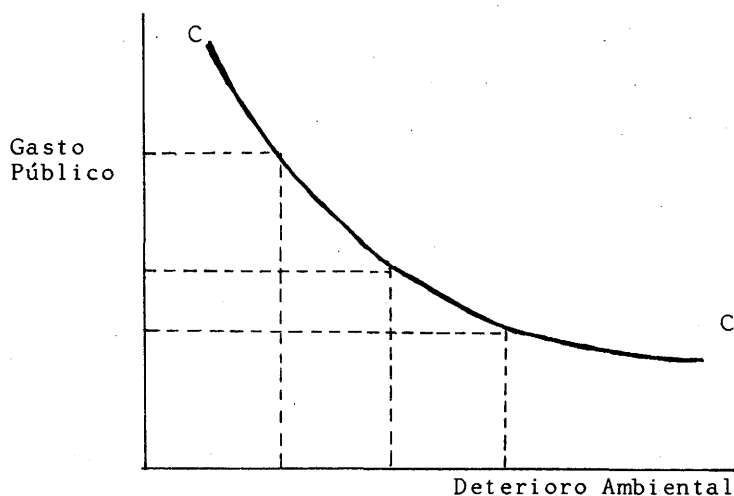
Puede aceptarse, sin embargo, una relación directa entre mayor gasto público dedicado a la mejora del entorno ecológico y mejora efectiva de aspectos concretos del mismo. El tema está lleno de la paradoja típica del sistema fiscal. la variable fiscal no ofrece una correlación que permita afirmar que ante aumentos generales del gasto público, van a existir mejoras generales en el medio ambiente; al contrario, lo usual es encontrarse con un nivel permanentemente elevado de gasto público, mientras que los problemas que se pretenden resolver con ellos crecen.

Por la experiencia frustrada de utilización creciente del gasto público para hacer frente a demandas sociales crecientes, la dirección que ha tomado la política ecológica ha sido la de internalizar los costes, no socialmente a través del gasto público, sino concretándolos a los responsables de la contaminación o externalidad que causa el perjuicio, si bien esto repercute por el incremento de precios, o disminución de la actividad productiva, en el bienestar general de la sociedad.

Pero hay una profunda aversión a que un insuficiente aparato administrativo se haga cargo de la proble-

mática. No obstante, es preciso reconocer que existen situaciones concretas en que la actuación directa de la Administración para encontrar una solución, se hace indispensable. En cualquier caso se precisa una organización administrativa que cumpla con la vigilancia y control necesarios para que las demás medidas de política cobren un sentido y para conocer la evolución de la situación ecológica, fijar estándares y proponer, como un elemento más en la discusión, la política más adecuada desde el punto de vista ecológico.

GRAFICO 2



Si en el gráfico 2, CC, es una línea que representa las relaciones entre actuaciones discrecionales materializadas en gasto público y evolución del deterioro ,

ambiental , podríamos establecer que para casos y circunstancias concretas tendría sentido afirmar que aumentos y disminuciones de ese gasto público disminuye y aumenta, - respectivamente, el deterioro del medio.

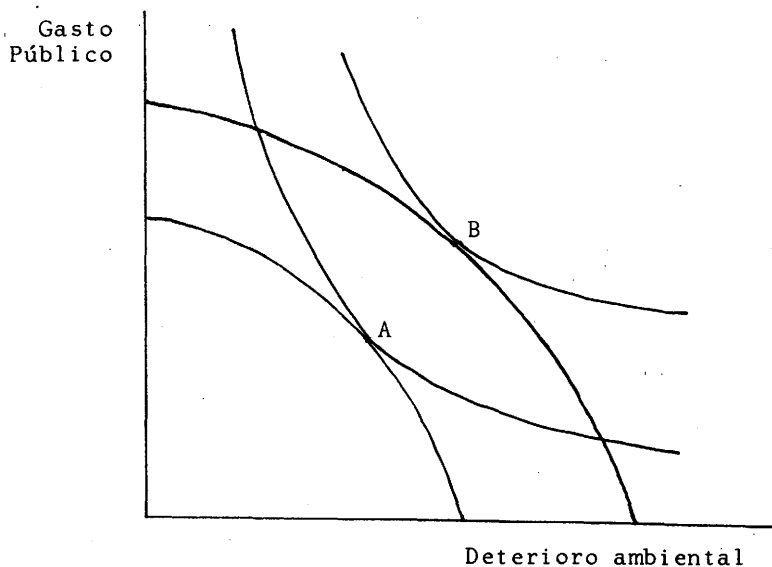
Por la experiencia a que antes nos referíamos - respecto a la actuación del gasto público y otras variables, sabemos que un análisis de la realidad nos daría, - tal vez, una correlación positiva, ya que ambas variables, no dependiendo casualmente, crecen juntas en el tiempo.

Se ha derrochado ya mucho esfuerzo en la ciencia económica para emprender ahora estudios macroeconómicos, que traten de ligar dos variables con carácter general, o en un período de tiempo. Lo que sí tiene interés es conocer para proyectos concretos de medio ambiente, cuál es el impacto de un aumento en el gasto público para frenar el deterioro ambiental a que una actividad, o sector productivo concretos, dan lugar.

En el gráfico 3, las tangentes a las curvas de relación entre gasto público y deterioro muestran zonas - de preferencias, en el sentido de que los puntos en que - las tangentes cortan a los ejes son los máximos niveles - de gasto público y deterioro tolerables. (Para satisfacción de quién esté pensando en ello, los puntos de tangen

cia, A, B, son óptimos). Cuanto más cercanos al origen se estará en mejor posición para conseguir, con menos gasto público, eliminar problemas (menores) de deterioro del medio.

GRAFICO 3

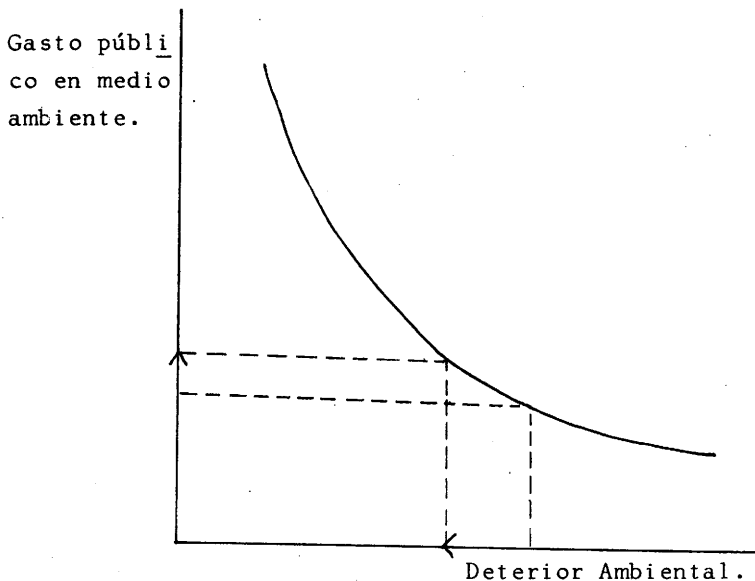


Se ha estudiado la relación entre los gastos generales del Estado y los dedicados al medio ambiente y se ve como los gastos en medio ambiente crecen más que proporcionalmente al conjunto de los gastos públicos: la calidad ambiental no sólo no es un lujo, sino que proporcionalmente se necesita un gasto cada vez mayor en el medio ambiente para combatir los efectos negativos de otros gastos sobre el entorno, a medida que se aproximan determina

dos límites biológicos y psicológicos.

Ahora bien, con determinadas inversiones en economías desarrolladas, ocurre que nos estamos moviendo en la parte horizontal de la curva, de manera que, como se - observa en el gráfico 4, a incrementos relativamente reducidos en el gasto público para mejoras del medio, corresponden mejoras sustanciales del mismo. Insistimos en que estas afirmaciones sólo tienen sentido en circunstancias concretas en cuanto a estudiar la estructura de costos - ambientales para un sector, región o empresa y en un pe--ríodo de tiempo determinados.

GRAFICO 4



Al calcular los costes de un proyecto de intervención pública, hay que tener en cuenta un problema general del gasto público y es la falta de previsión, o previsión insuficiente de los costes que se van a originar. Hay unos costes ("deadweight loss") en los que se incurre simplemente por la evaluación de perjuicios, medida de vertidos, recaudación del impuesto o control de la evasión, que son consecuencias de la intervención y hay que tenerlos en cuenta. A los costes de inversión y costes de amortización impuestos, etc. tienen que acompañar una relación detallada de costes de funcionamiento y la previsión de su incremento en el tiempo.

Los subsidios.

El tema de los subsidios se introduce cuando se considera que por la situación inicial de los derechos de propiedad, al contaminador o, en general, al responsable, de la externalidad (en este caso, efecto negativo derivado de una actividad productiva), hay que compensarlo para que reduzca esa actividad o tome medidas para evitar esos efectos de deterioro ambiental.

La incorporación de una perspectiva legal a la economía (a partir del trabajo de R.H. Coase publicado en The Journal of Law and Economics, en octubre de 1960 bajo

el título de "El problema del coste social") supone un -- cambio total de perspectiva en la consideración del tema ambiental, pues se pasa de un criterio de imputar el coste social a la producción, a otro en que, por el posible derecho que puede asistir a aquel que ejerce una actividad productiva en estricta legalidad, aun incurriendo en un -- perjuicio ambiental, no puede ser legalmente coartado el desarrollo de la producción. Si la sociedad desea eliminar el perjuicio ambiental habrá de compensar al productor para que reduzca la producción o adopte medidas para la reducción o eliminación del problema, todo lo cual exige acuerdos negociados.

Distinguiremos entre: 1) las relaciones de la -- Administración con particulares y 2) los acuerdos y compensaciones entre particulares. Sobre estas últimas, en circunstancias y casos muy concretos en que la ley asiste al que efectúa la externalidad negativa, no debe descartarse una solución al perjuicio ecológico mediante acuerdos y -- compensaciones entre las partes interesadas. Esto es factible cuando el problema es muy concreto y las partes pocas y definibles y, evidentemente, cualquier tipo de acción imaginable cabe aquí: desde a) una compensación monetaria para eliminar la contaminación por cualquier medio (reducción de producción, introducción de nueva tecnología, dispositivos anti-contaminación) ; b) tratamiento a cargo de

los perjudicados, o dispositivos de defensa, presionando para cambiar a favor de uno la legalidad, o ante las autoridades locales encargadas de tomar decisiones.

En las relaciones entre Administración y particulares también cabe llegar a un acuerdo (por ejemplo, -- entre un Ayuntamiento y una industria local contaminante) y las formas de actuación son variadas. La Administración puede simplemente indemnizar a la empresa para que se traslade a otro lugar, aunque éste es un caso muy extremo y -- lo más sensato será llegar a un acuerdo mediante el cual la empresa adopta nueva tecnología o controla su emisión de contaminante con el instrumental apropiado, y la Administración la subvenciona mediante fondos públicos financiando parte del costo de la operación, o, indirectamente mediante ayudas crediticias o reducción de impuestos.

Al hablar de los impuestos no mencionamos, pero lo hacemos ahora, que pueden constituir un instrumento para la política ecológica, utilizados desde esta vertiente de subvenciones; en efecto, a nivel general pueden desgravarse del impuesto sobre sociedades determinadas inversiones efectuadas en mejoras ecológicas.

Hay que ser conscientes, no obstante, de las arbitrariedades y abusos a que una política generalizada de

subsidios puede dar lugar. Las críticas más frecuentes a los subsidios son las dificultades de determinar: a) La situación de hecho y su gravedad y decidir que el subsidio es la forma más conveniente de tratarla (porque, en principio, es más fácil y barato implementar un impuesto y tiene menos costes administrativos). b) Qué reducción en la contaminación resulta deseable. c) Qué pago por la misma resultará atractivo para la empresa.

Prohibición de la Actividad Productiva.

La prohibición de una actividad productiva por causa de la emisión de contaminante admite poco análisis en sí, encontrándose supeditada la discusión sobre el particular a la posibilidad o no de utilizar otras políticas alternativas. La prohibición, dentro del análisis convencional, es el caso extremo de la reducción de producción y puede producirse de las siguientes formas: como una medida dirigida particularmente a una industria; prohibición de ejercer determinadas actividades o utilizar técnicas productivas contaminantes; o bien resultar indirectamente por inviabilidad financiera, por ejemplo, cuando dadas unas funciones de demandas y costes, el aumento de costos por el impuesto, fuerza a reducir a cero la producción.

La pérdida de bienestar que la prohibición supone en cuanto a disminución de producción-consumo y sus --

consecuencias en la actividad económica (desempleo) han de discutirse en función de la gravedad del perjuicio que la contaminación causa. En el caso de productos emitidos al ambiente que impliquen grave riesgo para la vida, puede justificarse una prohibición; empero esto no es siempre un hecho evidente, y la discusión sobre la energía nuclear lo pone de manifiesto, pues al sopesar los perjuicios económicos resultantes de renunciar a una producción determinada, surge siempre la posibilidad de evitar mediante dispositivos adecuados la emisión de contaminantes peligrosos.

La fijación de estándares, como veremos a continuación constituye una forma de control que limita el volumen de contaminación que las empresas pueden emitir, en base a indicadores o estándares de medio ambiente.

Fijación de Estándares de Contaminación.

Definimos los estándares en un doble sentido:

1) Estándares basados en indicadores acerca de qué límites de contaminación son tolerables; estos estándares servirán de criterio para ver qué cambios son deseables introducir en el volumen y la forma de la producción para alcanzar el nivel de emisión que técnicamente se juzgue conveniente.

2) Estándares de cantidades de contaminante que efectivamente se van a permitir; esto exige regulación a diferentes niveles, por tipo de industrias y de contaminantes.

La diferencia fundamental entre los dos puntos, es que del primero no se desprende necesariamente el segundo. Un estudio del medio indicará los niveles de tolerancia en cuanto a, por ejemplo, radiación por funcionamiento de una central nuclear, pero no se puede llegar hasta los límites de ese nivel de peligrosidad. La consideración del primer concepto de estándares radica aquí en el establecimiento de estos niveles de tolerancia. De todas formas, también en esta fase existirá discusión, como puede comprobarse en las discusiones científicas acerca de qué niveles resultan peligrosos y qué probabilidades, existen de que ocurran. El paso al segundo concepto, requiere una evaluación de otros objetivos. La fijación de un límite concreto a las empresas, respecto al nivel de contaminante que pueden emitir, estará sujeta a discusión por consideraciones económicas. No es raro que los estándares basados en indicadores, se relajen, bien por incapacidad de la Administración para enfrentarse a los intereses de las empresas, o porque se estima que hay objetivos aparentemente contradictorios, como la necesidad de la energía para el crecimiento económico y la imposibilidad

inmediata de obtenerla de otras fuentes.

El nivel que corresponde a los estándares de -- cantidades de contaminante, estará, pues, sujeto a la discusión política corriente en cuanto se trata no de un indicador ideal de cuál debe ser la calidad del medio, sino de una limitación concreta y efectiva que establece la Administración a las empresas.

Otra manera de expresar la diferencia sería decir que los estándares basados en indicadores constituyen un tope máximo de contaminación aceptable, aunque socialmente parece conveniente situarlos a un nivel inferior referidos a los estándares de cantidades de contaminante. -- Un impuesto sobre la contaminación se acompañará de un estándar que se base en indicadores, de manera que se marca un máximo tolerable y se intenta reducir la contaminación a un nivel inferior, aunque este nivel permanece desconocido.

Los estándares no van a establecerse pues sin -- discusión, de una manera automática, derivándose de los -- indicadores de medio ambiente. Debe hacerse al menos una distinción elemental entre stocks y flujos de contaminantes, ya que, por ejemplo, la concentración de dióxido de carbono no depende sólo de la emisión en un momento dado, sino de la suma de emisiones en muchos años.

El proceso decisorio plantea también un problema de incertidumbre y "a priori" pueden establecerse simulaciones con respecto a varias posibles contaminaciones y - cómo afectarán probablemente a distintas partes de la ciudad su combinación con unas posibles condiciones atmosféricas.

Los cambios en las actitudes y preferencias de la población han de ser, también , tenidos en cuenta, ya que lo que en un momento se tolera, luego puede no resultar aceptable. Hay que atender necesariamente a la naturaleza del contaminante y, en general, a los aspectos acumulativos del problema.

Podrá establecerse un indicador global de tolerancia, pero es preciso influenciar el comportamiento de los individuos para que amolden sus emisiones concretas a la consecución de ese objetivo. Obsérvese que de la aplicación de un estándar general ha de seguirse una casuística de estándares parciales. El paso de estos estándares, como sumatorio a un estándar general, no es evidente. En este caso, el gobierno no dispone del control de una variable clave (como las disponibilidades líquidas en la política monetaria o el presupuesto en la política fiscal) sino que debe conseguir su objetivo mediante estímulos sobre la economía privada.

Lo ideal sería, pues, que la Administración estableciera estándares teniendo en cuenta las posibilidades de tratamiento de los residuos de cada empresa, pero este tipo de información tan desagregada es inviable, así que el estándar se limita a establecer un límite de contaminación. Por ejemplo, las empresas dedicadas a la producción de cemento pueden ver limitadas sus emisiones de polvo a un volumen determinado en relación a: 1) cantidad total emitida, 2) a la producción, 3) un ratio respecto al aire: no más de una cantidad determinada por m^3 de aire a distancias de x,y,z metros de la fábrica.

Para proporcionar a las empresas alternativas - de manera que puedan elegir la más favorable desde el punto de vista de su estructura de costos, hay que introducir también la posibilidad de que emitan sus residuos sin tratamiento y que este corra a cargo de la Administración.

El tratamiento directo por parte de la Administración, si bien parece una forma recomendable de afrontar el problema, cuenta con inconvenientes que discutiremos a continuación.

Tratamiento directo por parte de la Administración.

Se reduce la contaminación mediante tratamientos a cargo del gasto público. Esta intervención directa del

Estado puede ser criticada en base a los siguientes puntos:

a) Al enfrentarse a un problema de contaminación con el instrumento de acción directa (de tratarse el agua, por ejemplo, o en general, limpiar lo que se encuentra - contaminado), se está dando por supuesto que el tratamiento es la única alternativa, y ello no es así. En principio ésta es una solución costosa, y parece más conveniente, - antes de embarcarse en la problemática administrativa que comporta, buscar la manera de eliminar la contaminación - en su origen, particularmente estimulando mejoras tecnológicas.

b) Los costes del tratamiento directo por parte de la Administración son difíciles de precisar "a priori", pues se basan en datos insuficientes acerca del problema de base. Esto significa que los cálculos iniciales no nos dicen mucho acerca de los gastos de inversión y mantenimiento del equipo de tratamiento, así como sus necesarias modificaciones para adaptarse en el futuro a los cambios que experimente el volumen y la forma de la contaminación.

Sin embargo, en algunos casos en que el medio - ha llegado a un grave deterioro, el tratamiento del mismo ha de correr a cargo de la Administración. Lo que importa es utilizar esta intervención directa como medida de choque e ir tratando de eliminar la emisión de residuos me--

diante otras políticas.

El canon.

El tratamiento directo por parte de la Administración plantea un inmediato problema financiero que señalamos al hablar del papel del Gasto Público en relación al medio ambiente. Para comprender en toda su amplitud estas cuestiones tenemos que considerar tanto el aspecto de financiación del tratamiento, como el efecto de medidas de protección del medio en la actividad productiva. La Administración, para hacer frente a tratamientos específicos, recauda fondos en forma de tasas (por ejemplo para la eliminación de residuos sólidos), y posee también el instrumento del canon, que cobra en proporción al volumen de desechos emitidos, teniendo en cuenta el costo del tratamiento.

Para empresas que emitan los mismos residuos, - pero que tengan curvas de costes de tratamiento distintas, el estándar resulta menos eficiente que un canon sobre volumen de residuos. Esto es así porque con el estándar las empresas se ven obligadas a tratar obligatoriamente una cantidad, y a una empresa con una curva marginal de tratamiento de residuos muy cara, esta medida la perjudicará y afectará muy directamente, mientras que con el canon puede optar entre tratar los residuos pagar el canon y --

obviamente adoptará lo que le resulte más eficiente.

Según este análisis está claro que un canon sobre volumen de desechos es preferible a un estándar, porque el canon ofrece una posibilidad de elección para las empresas. Este argumento es en general válido, pero las circunstancias concretas no tienen por qué responder a él:

1) En el caso de empresas que emitan distintas cantidades de residuos y tengan diferentes curvas de tratamiento, no necesariamente es más eficiente el canon que el estándar, pues las diferentes cantidades que deba reducir cada empresa serán determinantes en cada caso. 2) El estándar y el canon pueden darse en una combinación de manera que se fije un estándar de emisión y se permita que un porcentaje del mismo pueda emitirse pagando un canon. 3) No hay que olvidar la posibilidad de que las empresas cambien su tecnología o introduzcan dispositivos anticontaminantes, con lo que los términos de la discusión entre estándar y canon varían.

En suma, ante el canon la empresa puede responder reduciendo producción, tratando directamente sus residuos, o emitiendo libremente y abonando las cantidades fijadas. Para la Administración el canon implica controles y valoraciones enojosas y dificultades administrativas. - El canon habrá de combinarse, además, con un estándar que pusiera un límite tolerable.

Resulta de interés comparar los distintos medios instrumentales de política en relación con su eficiencia para conseguir el objetivo de control ambiental y con el funcionamiento de la empresa. En principio, el canon permite más alternativas y, por tanto, lo hace más eficiente desde el punto de vista de la empresa; el estándar y las prohibiciones son los instrumentos más eficaces para la reducción de la contaminación, pero los que más perjudican la actividad productiva, mientras que el subsidio es la forma de no reducir la producción.

Si además de controlar el deterioro ambiental y respetar la eficacia de funcionamiento empresarial, introducimos una restricción en forma de limitación de recursos en la Administración y facilidad de implementación de las medidas, hay que considerar que el impuesto constituye el instrumento más eficiente desde el punto de vista de la economía de recursos de la Administración, aunque ya vimos sus inconvenientes de otro tipo.

Una conclusión del exámen de las medidas nos lleva a que han de considerarse conjuntamente y utilizarse en distintas combinaciones según los problemas concretos con que nos enfrentemos. No se trata pues de señalar ventajas e inconvenientes en un ejercicio abstracto, sino de encontrar aplicaciones efectivas combinando medidas instrumentales y conjugando criterios y objetivos.

ECONOMIA REGIONAL Y DEL
PAIS VALENCIANO

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

LAS CAJAS DE AHORROS EN EL MARCO
DEL ESTADO AUTONÓMICO

JUAN ANTONIO GISBERT

Dptº. de Teoría Económica

El presente artículo es un resumen del capítulo 4º de mi tesis de licenciatura: Las Cajas de Ahorros del País Valenciano: Evolución reciente, tamaño y papel en el marco de la - autonomía.

La estructura territorial que se configura para España en su Constitución de 1978 ha de tener a medio y - largo plazo consecuencias de gran importancia para la po-
lítica económica.

El acercamiento de la resolución de los proble-
mas al punto donde los mismos se generan, es una premisa-
de la que cabe esperar una mayor atención a la singulari-
dad regional de la que se ha dado en un estado fuertemen-
te centralizado, pero no creemos que el gobierno de las -
autonomías, a modo de causa-efecto, pueda garantizar la -
desaparición de los desequilibrios regionales o, cuanto -
menos, su atenuación.

Por otra parte, la distribución de competencias
entre el Estado y las Comunidades Autónomas que se hace -
en los artículos 148 y 149 de la Constitución puede dar -
lugar -como de hecho ya ha ocurrido- a conflictos entre -
los gobiernos central y autónomo. El caso de las Cajas de
Ahorros y los litigios planteados en Cataluña y el País
Vasco son buena muestra de ello.

El objeto del presente artículo es, precisamen-
te, abordar el papel que las Cajas pueden jugar en este -
nuevo marco institucional. Por razones obvias que no van
a ser tratadas aquí, la banca privada no va a experimentar

diferencias sustanciales en el Estado de las Autonomías; el ejemplo de los Estatutos vigentes o en trámite de aprobación así lo demuestra. Y ello, sin lugar a dudas, también tiene implicaciones sobre los desequilibrios regionales.

1.- LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS Y LOS DESEQUILIBRIOS REGIONALES.

La asignación óptima de recursos según criterios de máxima eficiencia y máximos beneficios, preconizada -- por un sistema de economía de mercado, se traduce, como es conocido, en desigualdades económicas. De las posibles desigualdades generadas por este sistema nos interesa ahora estudiar los desequilibrios regionales generados por la intermediación financiera.

Si suponemos condiciones de mercado perfecto, -- con inexistencia de incertidumbre y coste nulo de movilización del capital, éste se dirigirá hacia las zonas que ofrezcan un mayor rendimiento, aunque para ello tengan -- que abandonar las zonas con menor rendimiento, dando así lugar, a una situación final de equilibrio en la que se -- habrán igualado las distintas tasas de rendimiento.

Las demandas regionales de inversión vendrán --

determinadas por las oportunidades relativas de inversión y la oferta será suministrada por los intermediarios financieros, sin que exista razón alguna para que el ahorro sea absorbido en la región que lo ha generado.

Si nos encontramos en una economía cerrada, a nivel nacional el ahorro total coincidirá con la oferta total de capital; a nivel regional la relación ahorro-renta podrá diferir sustancialmente de unas regiones a otras.

Como señalan Cuadrado y Villena (1), " Los intermediarios financieros privados suelen extender su red de sucursales a todo el ámbito nacional. La captación de ahorro la efectúan, pues, a lo largo y ancho de la geografía nacional. Sin embargo, estos mismos intermediarios, al tratar de maximizar su rendimiento, procurarán ubicar geográficamente sus inversiones de una manera óptima; debido a ello, el crédito concedido suele dirigirse hacia los sectores y/o regiones que proporcionen mayores rendimientos.

En opinión de Richardson (2), existen un conjunto de factores que determinan que el mercado interregional de capital no sea perfecto, a saber:

- a) los ajustes inducidos por ligeras diferencias entre las tasas regionales de rendimiento están obstaculiza-

dos por la localización existente en el equipo capital y por la indivisibilidad que caracteriza a gran parte de los proyectos de inversión.

- b) en presencia de economías externas y ausencia de subsidios por parte del Estado, los flujos de capital tenderán a igualar las tasas de rendimiento privado, en lugar de las tasas de rendimiento social.
- c) las diferencias entre las tasas de rendimientos de los proyectos regionales de inversión son difíciles de conocer.
- d) las diferencias de riesgo e incertidumbre suponen un obstáculo importante para la movilidad del capital.

Si se consideran estos factores, no cabe esperar que en realidad se lleguen a igualar las tasas de rendimiento de las inversiones en las distintas regiones.

Estas condiciones operan en contra de las regiones más pobres, coadyuvando a que los flujos de capital se restrinjan aun más de lo que hubiera resultado del funcionamiento puro del mercado. Los obstáculos a que hacíamos referencia en el punto a), derivados de la localización del equipo capital, favorecen a las regiones donde existe tal localización, esto es, en las más desarrolladas. Por otra parte la dificultad citada en c) al cálculo de tasas diferenciales de rendimiento de inversiones regionales se hace superior cuando los proyectos de inversión se van a realizar en las regiones más atrasadas, ya que se carece de experiencia previa. Y por la misma razón, el riesgo y la

incertidumbre se hacen mayores en las zonas atrasadas. -- Todo lo anterior implica una menor disponibilidad de capital y un mayor coste del mismo en las regiones menos desarrolladas.

Así, pues, parece evidente que en el marco de un sistema financiero privado, cuyo objetivo hemos visto que es la oferta de capital a las unidades económicas más rentables, se facilitarán los desequilibrios económicos interregionales.

La alternativa a lo anterior hay que buscarla, bien en un sistema financiero controlado por el Estado, que canalice los fondos hacia las regiones más necesitadas o bien en la acción correctora de la política económica. Dicha política económica podría instrumentarse via subsidios y penalizaciones al coste del capital. Para las regiones menos desarrolladas podrían establecerse subsidios por parte del Estado para compensar el encarecimiento del coste del crédito antes citado, y en las regiones más desarrolladas podría encarecerse el precio del dinero de forma que el coste medio del crédito en la economía nacional se mantuviese en un nivel determinado.

Sin embargo, la disminución del coste del capital como medio de incentivo para favorecer el desarrollo

de las regiones con un nivel inferior de renta es, como - revela el ejemplo de Italia, un sistema cuyos resultados - no son los que cabría esperar. Ceccanti (3) extrae las -- siguientes conclusiones de la aplicación de tal instrumento para el desarrollo de El Mezzogiorno:

- los incentivos crediticios han tenido un efecto estimu-
lante bastante modesto sobre la industrialización de las
áreas menos desarrolladas, siendo insuficiente para com-
pensar las ventajas de la localización existentes en -
las regiones con un alto nivel de industrialización.
- los estímulos se producen más por la propia oferta de -
capital que por su menor coste, ya que las empresas que
con la política se benefician de los créditos antes no
podrían haberlos conseguido a ningún precio.
- las industrias atraídas por los incentivos se caracteri-
zan por una alta relación capital/trabajo, por lo que -
el nivel de empleo no se ve suficientemente favorecido.

Estas consideraciones limitan, pues, las posibi-
lidades de una política económica basada en el abaratamien-
to del coste del capital; teniendo, sin embargo, mayor --
influencia la propia disposición de fondos.

En consecuencia con lo anterior, parece que la
política económica debería instrumentalizarse en el senti

do de limitar o prohibir la salida de ahorro de las regiones más atrasadas en busca de oportunidades de inversión en la más desarrolladas y, lo que es más, establecer un mecanismo por el que se canalice parte del ahorro de las regiones más ricas a las más pobres.

Hemos visto cómo el sistema financiero coadyuva a la agudización de los desequilibrios territoriales, ahora bien, nos estamos moviendo en el marco de una economía de mercado (4), y, por tanto, no es lícito enfocar la cuestión de los desequilibrios regionales como si se tratara exclusivamente de un problema de intermediación financiera.

La solución a los desequilibrios regionales estriba en atacar las razones de fondo, aquellas que determinan un trasvase desequilibrado de fondos entre regiones y que, con mucho, rebasan el ámbito estricto del sistema financiero. Pero tampoco puede ocultarse que las disparidades producidas por el propio sistema financiero no son, en España, fruto, tan sólo, de las reglas del "mercado", sino que, además, de una forma pasiva y por la vía de los coeficientes de inversión obligatoria impuestos por la Administración, se trasvasan fondos -en un volumen muy -- considerable- de unas regiones a otras.

Y es precisamente esta actuación pasiva via coe

ficientes de inversión obligatoria la que constituye la -
aportación de las Cajas a los desequilibrios regionales -
puesto que dada su localización, sus inversiones libres -
se materializan en las mismas regiones en las que el ahorro se genera.

2.- LAS CAJAS DE AHORROS Y LOS DESEQUILIBRIOS REGIONALES

La actividad de Las Cajas de Ahorros ha seguido a lo largo del tiempo, una evolución compleja en la que -
el propio desarrollo económico ha implicado una transformación de las mismas desde su función primitiva como entidades benéficas a intermediarios financieros con unas funciones amplias y diversificadas.

Sin embargo, y de acuerdo con la estrategia de la política económica española de las últimas décadas, -- caracterizada por un alto grado de intervención, la actividad de las Cajas se ha mantenido en unas condiciones -- muy restrictivas y tendentes a proporcionar financiación abundante y barata a los sectores considerados como prioritarios, dando lugar a la creación de unos circuitos privilegiados de financiación en los que las Cajas han jugado un papel fundamental.

A este respecto Cuadrado y Villena (5), señalan

que "el proceso histórico de instrumentalización de las -- Cajas puede reducirse a dos grandes etapas. En la primera de ellas, que comprendería el periodo 1940-1959, las Cajas de Ahorros se vieron forzadas a convertirse, progresivamente en uno de los soportes básicos de la inversión pública, contribuyendo también -de forma indirecta- a financiar el proceso de industrialización que emprendió el Estado a través del INI (...) El Plan de Estabilización marca el comienzo de la segunda etapa a diferenciar dentro - del proceso de instrumentalización de las Cajas. El Plan comportó el cese de la financiación presupuestaria del -- INI y cierta moderación en las emisiones de Deuda. Sin -- embargo, las Cajas de Ahorros sustituyeron directamente - al Estado en la financiación del INI a través de la sus-- cripción de obligaciones del Instituto (...) El cambio más importante que se produjo en esta segunda etapa fue, sin duda, el que introdujo un Decreto de marzo de 1964 que -- permitía que las Cajas pudiesen cubrir su coeficiente de fondos públicos mediante acciones y títulos de empresas - privadas, previamente calificadas a tal fin".

Y es precisamente a partir de 1964 -aunque posteriormente hayan sido promulgadas disposiciones que afectan a los coeficientes legales: las más importantes las - QM 23-7-77, la CBE 4-5-79 y la OM 17-1-81 - cuando arranca la legislación moderna sobre inversiones obligatorias de

las Cajas de Ahorros. Por la Orden Ministerial de 20-8-64 se establecen dos coeficientes, el de fondos públicos y el de préstamos sociales o de regulación especial. El primero comprende los fondos públicos, propiamente dichos, más las pólizas de crédito agrícola y pesquero así como aquellos valores de renta fija emitidos por empresas privadas que fueran autorizados por la Junta de Inversiones del Ministerio de Hacienda. Para la inclusión de estos valores privados en el cómputo del coeficiente de fondos públicos era condición indispensable que escasearan los fondos públicos en el mercado; esta condición fue olvidada muy pronto por parte de las Cajas y en los años siguientes sólo lo suscribieron cuando la autoridad, a su propio arbitrio les recordaba sus obligaciones.

Esta legislación ha permitido que practicamente todas las grandes empresas: eléctricas, químicas, telefónica, autopistas, etc., tuvieran asegurado el acceso a -- una financiación barata y abundante, todo ello a costa de las Cajas de Ahorros o lo que es lo mismo, de los ahorradores modestos, mermando así la rentabilidad de unos y -- otros, e impidiendo que las Cajas pudieran constituirse -- como una verdadera competencia para la banca privada, que al propio tiempo y sin ningún esfuerzo se veía liberada -- de financiar a las grandes empresas a ella vinculadas.(6).

Naturalmente, esta legislación ha implicado un flujo de transferencias interregionales, desde las regiones más pobres a las más ricas (7), y esta circunstancia ha sido denunciada desde la propia Confederación Española de Cajas de Ahorros; a este respecto, su director general, Sr. Coronel de Palma, en la XLIV Asamblea de Cajas de Ahorros señalaba: "las Cajas que más están desatendiendo su área de influencia son las situadas en las zonas -- menos desarrolladas del país; si se pasa revista a las -- emisiones de obligaciones que se adquieren por las Cajas de Ahorros no es normalmente en las provincias agrícolas, en las provincias con menos desarrollo, donde existen esas entidades emisoras ni donde luego se hacen esas inversiones que vienen a favorecer mucho más directamente a las -- zonas más ricas y desarrolladas del país".

Naturalmente, el tema que aquí nos interesa es el de los trasvases interregionales de flujos de capital, sin embargo, los coeficientes llevan implícitas otras -- transferencias no menos importantes. Nos referimos a las transferencias de renta desde los ahorradores, que ven -- sus recursos mal remunerados, y los prestatarios no beneficiados por la financiación privilegiada, que tienen que pagar intereses más elevados, a las empresas beneficiarias. "De estas transferencias no se suele hablar, pero -- evidentemente constituyen un buen tema de reflexión eco-

nómica y política, no menos grave que el de los criterios con que se establecen los circuitos privilegiados" (9).

El tema de los coeficientes de inversión obligatoria y su vinculación al desarrollo regional fué abordado en lo que ya se conoce como la primera fase de la reciente reforma del sistema financiero. Nos estamos refiriendo a la Orden del Ministerio de Economía de 23 de julio de 1977, sobre liberalización de tipos de intereses y coeficientes de inversión, y al Real-Decreto 22971/1977 de 27 de Agosto, sobre regionalización de las inversiones de las Cajas de Ahorros.

Respecto de la OM 23.7.77, la misma fijaba una reducción en los coeficientes legales de inversión de 18 puntos para los fondos públicos -pasaba del 43 al 41 -- por 100, más una reducción mensual de 0'25 puntos, hasta un límite del 25 por 100 a alcanzar en junio de 1983- y de 14 puntos para los préstamos de regulación especial -pasaba del 24 al 22 por 100, más una reducción de 0'25 puntos mensuales hasta el límite del 10 por 100 a alcanzar en diciembre de 1981-(10).

Por lo que se refiere a la regionalización de las inversiones de las Cajas, aspecto que, como queda dicho, se abordó en el Real Decreto 2291-1977, de 27 de agosto, y posteriormente por la OM 17.5.78, se pretende -

conseguir que las Cajas destinen a la región o zona geográfica en la que desarrollan su actividad, el 50 por 100 de sus inversiones en valores, incluyendo las inversiones -- obligatorias, y el 75 por 100 de las restantes inversiones.

Esta nueva regulación, que regionaliza las inversiones de las Cajas, constituye un reforzamiento de la actuación libre de las Cajas y posibilita que las mismas puedan intensificar la atención a sus zonas de actuación. Las inversiones libres de las Cajas, y por tanto lo que podríamos denominar su "actuación natural", se dirigen, -- en su inmensa mayoría hacia las regiones donde se encuentran radicadas, por tanto, esta reforma abrió el cauce -- que posibilita el incrementar la proyección de estas entidades en el ámbito territorial que les es propio.

Ahora bien, esta reforma es un trabajo de futuro, ya que "las antiguas carteras de valores, actualmente poseidas por las Cajas --en su inmensa mayoría derivadas de la aplicación de los coeficientes de inversión obligatoria-- no responden a los indicados criterios de regionalización y resulta imposible para estas entidades -- proceder a su transformación hasta tanto no llegue el momento de la amortización de los títulos de renta fija o la posibilidad de enajenación --actualmente remota-- de -- los títulos de renta variable". (11).

Intentemos ahora resumir lo que, en nuestra opinión esta reforma puede tener de positivo para eliminar los desequilibrios regionales, así como aquellos aspectos negativos que de la misma pudieran derivarse:

- a) por una parte, la regionalización aludida constituye - un mecanismo que impide las transferencias interregionales de parte de los recursos, contribuyendo a aumentar las posibilidades de autofinanciación de cada región.

Ahora bien, puesto que el volumen de ahorro difiere -- sustancialmente de unas regiones a otras, los recursos seguirán siendo escasos en relación con las necesidades existentes en las regiones con un nivel de renta inferior.

- b) por otra parte, la regionalización se limita a las - Cajas de Ahorros, que al 31.12.80 administraban el -- 33'64 por 100 del total de recursos del sistema crediticio. Queremos señalar con ello que sólo se ha regionalizado -y no totalmente- un tercio del sistema, pero que el resto seguirá funcionando exactamente igual, -- ésto es, invirtiendo según criterios de mercado y localizando el capital donde los rendimientos sean mayores.

Por tanto, cabe concluir que aunque la regiona-

lización de 1977 haya que considerarla como una medida po sitiva, en tanto en cuanto que va a impedir que parte de las continuas transferencias interregionales continuen a gravando los desequilibrios, no pueden esperarse grandes soluciones de la misma por que las Cajas son sólo parte, y no precisamente la mayor, del sistema crediticio.

Por lo que se refiere a los aspectos negativos de esta reforma de regionalización, habría que señalar que la misma plantea problemas derivados del mantenimiento del sistema de inversión obligatoria en valores. El propio ni vel de desarrollo de las distintas regiones españolas determina un considerable desequilibrio entre la oferta regional de títulos y el volumen de disponibilidad de las Cajas para la suscripción de los mismos. "La consecuencia más inmediata de esta situación es que se está comenzando a producir un cierta concentración de riesgos en las inversiones obligatorias en valores, pues existen Cajas que no tienen a su disposición la necesaria variedad de títulos de carácter regional que les permita disminuir el gra do de riesgo de las mismas" (12).

En este sentido, otro aspecto que merece la pena tener muy en cuenta es el relativo al papel que las -- Cajas de Ahorros pueden jugar como entidades financiadoras de las Comunidades Autónomas; hemos visto anteriormente

te que los valores que puedan emitir las mismas entran, en orden de prelación sobre cualesquiera otros, a computar en los coeficientes de inversión. Ahora bien, un uso abusivo por parte de los futuros gobiernos autónomos de este instrumento, restringiría, como resulta obvio, el flujo de financiación que las Cajas pudieran canalizar hacia otros sectores regionales de la economía. Creemos que la financiación de las autonomías no puede entenderse como una tarea exclusiva de las Cajas de Ahorros, sino que, además de contar con el resto de los intermediarios financieros, habrá que buscar otras vías. En este sentido Fuentes Quintana ha insistido (13), en el carácter perturbador de convertir a las Cajas en los departamentos de tesorería de los entes autónomos. En su opinión, las Cajas aportarán más a las autonomías limitándose a jugar su papel de intermediación financiera a nivel regional y local; sobrepasar tales funciones sería una traición a la propia autonomía.

Las competencias que las Comunidades Autónomas están asumiendo en materia de Cajas de Ahorros tiene su razón de ser, en nuestra opinión, en el marcado carácter regional de estas instituciones y en el deseo de ver cumplida la aspiración de que el ahorro regional se canalice para hacer frente a las necesidades de financiación de la propia región.

Y es cierto que las Cajas son valiosos instrumentos al servicio del desarrollo regional, pero no es menos cierto que sería erróneo hacer un uso incorrecto de sus recursos.

Por ello , "un planteamiento riguroso del papel a jugar por estas instituciones dentro de las autonomías requiere ciertas puntualizaciones:

- 1) la política adoptada de cara al control de las Cajas - no puede matar a la gallina de los huevos de oro, es - decir, las Cajas no podrán ofrecer recursos financieros si los clientes desertan, financiando proyectos de dudosa viabilidad económica.
- 2) este problema pone sobre el tapete una cuestión fundamental que, para nosotros, constituye una premisa crítica: hay que confeccionar un plan de desarrollo regional viable, fuera de cualquier demagogia, con especificación de objetivos e inventario de recursos. La iniciativa y el control correspondería a los poderes regionales.
- 3) las Cajas de Ahorros deberían quedar ligadas muy estrechamente al ente autonómico, coordinando con Madrid lo que afecte a la política monetaria.
- 4) la asunción de responsabilidades por el poder autonómico no debe querer decir -en el plano del desarrollo regional- que el Estado se libere de sus obligaciones, so-

bre todo a la hora de hacer frente a las inversiones - en capital social". (14).

Como conclusión a lo anterior señalaremos que resulta imprescindible una modificación sustancial de la actual estructura de inversión obligatoria de las Cajas. Por una parte, y con objeto de que estas entidades puedan ser competitivas frente a la banca privada, sería deseable una notable reducción de sus coeficientes de inversión hasta equiparlos con los de la banca; ello determinaría el que las Cajas intensificaran el desarrollo de las funciones que le son propias en virtud de su vocación regional. Por otra, los coeficientes subsistentes deberían quedar a disposición de los entes autónomos para la elaboración de proyectos de desarrollo regional que incluyan planes de inversión viables. Creemos, además, que la única forma de asegurar una selección óptima de esta inversión obligatoria pasa por un cambio en la filosofía de estos coeficientes, que debería limitarse a señalar un abanico de posibilidades en cuanto al destino de la inversión y plazos de amortización, sin imperativos en cuanto a tipos de interés. La experiencia citada para el desarrollo de El Mezzogiorno parece demostrar que es más importante la disposición de fondos que el precio de los mismos.

NOTAS:

- 1) Cuadrado Roura, J.R. y Villena Peña, J.E.; Las Cajas de Ahorros y los desequilibrios regionales (1978).
- 2) Richardson, H.W.; Regional Economics (1976).
- 3) Ceccanti, G.; Gli incentivi creditici e lo sviluppo regionale (1972).
- 4) Antes se ha citado como solución alternativa a la política económica el control por parte del Estado de la intermediación financiera. No queremos entrar en este tema deliberadamente ya que dado el objetivo de este trabajo, queremos movernos en las coordenadas existentes.
- 5) Cuadrado y Villena, op,cit.
- 6) Muños, J. ; Serrano, a. y otros; "Cajas de Ahorros: al servicio benéfico de las grandes empresas" Cuadernos para el diálogo, nº 45 y 46 (1976).
- 7) La mayor parte de las inversiones de las empresas públicas o privadas financiadas por los coeficientes se realizan en las regiones más ricas.
- 8) C.E.C.A., Estudios, Asesoramiento y Programación de la; "La regionalización de la economía española" en La financiación de la economía por las Cajas de Ahorros, (1979).
- 9) Poveda, R.; "Los circuitos privilegiados del sistema crediticio " en Papeles de Economía Española nº3 (1980)
- 10) Estas reducciones fueron desaceleradas mediante la Circular 47 de fecha 4-V-79, del Banco de España, quedando fijadas para ambos coeficientes en una reducción men

sual de 0'10 puntos hasta alcanzar los topes mínimos - ya citados, en abril de 1989 y diciembre de 1985, respectivamente. Recientemente, la OM 17-1-81, ha vuelto a fijar la reducción en 0'25 puntos mensuales, por lo que los topes previstos, y salvo nuevas alteraciones, se alcanzarían en abril de 1984 para los fondos públicos y en diciembre de 1982 para los préstamos sociales.

- 11) Lagares Calvo, M; "Cajas de Ahorros: las exigencias de la libertad" en Papeles de Economía Española nº 3 (1980)
- 12) Lagares Calvo; op.cit.
- 13) La Voz de Galicia, 16-11-80
- 14) Carames Vieitez, L.; "Las Cajas de Ahorros en la hora de las autonomías" en La Voz de Galicia, 26-11-80

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

UN POLEMICO PROYECTO DE REPARTO DE LA INVERSION PUBLICA:

EL F. C. I.

AURELIO MARTINEZ ESTEVEZ

Catedrático de Estructura
Económica de la Universidad
de Valencia.

Una de las polémicas más relevantes, abierta -- hace pocos días en la prensa, ha sido la que replantea todo el mecanismo de estimación del Fondo de Compensación Interterritorial (F.C.I.).

Razones no faltan para ello. La base porcentual de su reparto afecta directamente a la inversión de la Administración pública incluida en el Fondo (en torno al 40% de la total) y puede orientar la asignación del otro 60%. La elección de unas bases de reparto u otras se traduce -- en desviaciones de muchos cientos de millones para cada -- Comunidad Autónoma. El tema no puede ser por lo tanto de mayor transcendencia.

Por ello, lo primero que debemos colectivamente aceptar es la existencia de tal fondo. Los fuertes desequilibrios espaciales son, sin duda, una razón de peso que nos determina una solución solidaria entre las distintas comunidades y en esta línea se han pronunciado todos los partidos políticos.

Aceptado el principio, y a este nivel llegar a un acuerdo resulta realmente sencillo, los problemas em--piezan cuando queremos plasmar esta solidaridad en cifras concretas. Las discusiones se vuelven bizantinas y los acuerdos al final, y en caso de alcanzarse, adquieren un carácter político, que puede, en algunos casos, alejarse de -- los estrictos planteamientos técnicos. Las bases actuales

del reparto son:

- un 70 % en función inversa de la renta regional es
timada por el INE,
- un 20 % en base a los saldos migratorios del perio
do 1971-80,
- un 5 % tomando en cuenta, pues no se puede decir -
otra cosa, la tasa de paro,
- otro 5 % se reparte proporcionalmente a la superfi
cie de cada comunidad, y,
- finalmente, se incluye un apartado que recoge la -
problemática específica insular de Baleares y Can
rias.

Tal vez la primera discusión consistirá en saber por qué se han elegido estos cinco criterios de reparto y no otros. A mi juicio, los cálculos deberían realizarse - estrictamente en función de uno o dos indicadores exclusi
vamente, ya que la superposición de los mismos únicamente sirve para reabrir constantemente la polémica. ¿Por qué - un 70 % en función de la renta y un 5 % en base a la tasa de paro?, ¿Porqué la tasa de paro debe igualarse en peso al criterio de la estricta superficie, cuando los parados aumentan diferencialmente de año en año y los Km² por -- ahora no?, (Cómo es posible que el flujo migratorio de la década pasada cuente 4 veces más que la tasa de paro ac--

tual?, y así, hasta el infinito.

La renta regional per cápita parece ser el criterio más claro y objetivo a utilizar en el reparto, y, tal y como podemos observar, ha sido el más utilizado fuera de España para establecer los mecanismos de redistribución interterritorial. Por tanto, la primera observación concluiría con la necesidad de revisar las variables seleccionadas como base del reparto, ya que su actual configuración y ponderación se presta a infinidad de críticas, procurando alcanzar un consenso en torno a una o dos variables, renta y paro, negociando su ponderación y revisando su cálculo, especialmente en lo que respecta a la tasa de paro.

El segundo problema nos lleva a discutir y cuestionarnos la propia estimación de la renta regional. Ciertamente, no es este el momento de criticar la calidad de nuestra información estadística, pero si puntualizar que si alguna estimación va a resultar especialmente discutible y polémica ésta es la renta regional realizada por el INE. A pesar de su llamativa presentación metodológica, recordándonos que el INE ha utilizado como base y punto de referencia el método de estimación de la Comunidad Europea en sus cálculos regionales (SEC- REG), al objeto de ir homogeneizando nuestras estadísticas a las obtenidas por la CEE, los resultados resultan bastante discutibles. Una

contrastación puede servirnos de referencia: los datos fa
cilitados por el Banco de Bilbao en su publicación "Renta
Nacional de España y su distribución provincial" de 1979.
Obviamente no se pretende ensalzar los datos del Banco de
Bilbao para desprestigiar los del INE, ni viceversa. Uni-
camente se pretende destacar sus discrepancias, dado que
rebasan muy ampliamente los márgenes que podrían aceptar-
se como tolerables , y acaban por incidir con tal virulen
cia en los resultados finales que los hacen cuando menos -
discutibles y especialmente polémicos.

Como vemos en el cuadro nº 1, el abanico de dis
crepancias entre las estimaciones del INE y las del Banco
de Bilbao, respecto a la divergencia media entre ambas --
(107'5%), oscila desde el -14'4% para el caso de Madrid -
hasta el 18'8% para el de Castilla-La Mancha. Estas dife
rencias resultan ser realmente muy significativas, máxi-
me si pensamos que van a ser adoptadas, como base de cál-
culo para el reparto del F.C.I. y que traducido en térmi-
nos monetarios se refleja en muchos cientos de millones.
Como simple ejercicio práctico en el cuadro nº 2 se calcu-
la cuál sería el reparto del F.C.I. en el tramo renta --
(70 %), tomando en cuenta la estimación del Banco de --
Bilbao, aplicando los mismos supuestos y manteniendo inal
terables los restantes tramos (migración, paro, superfi-
cie, componente insular). Los resultados no pueden ser --
más significativos.

Cuadro nº 1

Discrepancias en la Renta per capita del INE y Bco. Bilbao.

	Renta per cápita INE	Renta per cápita Bco. Bilbao	(1)/(2)	desviación respecto a la media 107'5
Madrid	406.653	436.643	93'1	-14'4
Cataluña	398.066	401.250	99'2	-8'3
Vascongadas	395.776	352.483	112'3	+4'8
Cantabria	392.081	327.836	119'6	+12'1
Baleares	391.679	381.960	102'5	-5
Aragón	381.109	332.423	114'6	+7'1
Navarra	412.648	335.956	122'8	+15'3
Rioja	391.648	344.477	113'7	+6'2
Valencia	349.149	323.287	108	+0'5
Murcia	317.376	253.056	125'4	+17'9
Asturias	340.910	302.448	112'7	+5'2
Castilla-Mancha	301.112	238.357	126'3	+18'8
Castilla-León	309.257	264.381	117	+9'5
Galicia	276.354	250.996	110'1	+2'6
Andalucía	262.166	225.625	116'2	+8'7
Canarias	279.514	267.469	104'5	-3
Extremadura	213.469	187.447	113'9	+6'4
Ceuta	224.075	--	--	--
Melilla	224.075	--	--	--
Media españ.	338.016	314.382	107'5	--

Fte: -Información básica facilitada por el INE para el re
parto del F.C.I.

- Bco. Bilbao: "Renta Nacional de España y su distri
bución provincial" 1979.

Cuadro nº 2

Reparto del tramo renta según el INE o el Bco. Bilbao.

	Reparto proporcional por renta según:		desviación absoluta	desviación respecto a
	INE	Bco. Bilbao	INE-Bco.de Bilbao	la base INE
Madrid	5.421'3	3.839'1	+1582'2	+29'3
Cataluña	7.340'8	5.898'7	+1442'1	+19'6
Vascongadas	2.712'9	2.792'5	-79'6	-2'9
Cantabria	631'3	422'7	+208'6	+33
Baleares	862'2	740'3	+121'9	+14'1
Aragón	1.569	1.683'7	-114'7	-7'3
Navarra	559'3	688'9	-129'6	-23'2
Rioja	304'8	321'7	-16'9	-5'5
Valencia	5.763'7	5.488'8	+274'9	+4'8
Murcia	1.752'2	2.250'2	-498	-28'4
Asturias	1.875'2	1.945'2	-70	-3'7
Castilla-Mancha	3.364'1	4.383'4	-1019'3	-30'3
Castilla-León	4.969'8	5.552	-582'2	-11'7
Galicia	6.918'9	6.848'1	+70'8	+1
Andalucía	17.407'9	19.189'3	-1781'4	-10'2
Canarias	3.862'1	3.443'7	+418'4	+10'8
Extremadura	4.261	4.511'8	-250'8	-5'9
Ceuta	231'2	--	--	--
Melilla	192'3	--	--	--
Total	70.000	70.000	--	--

Fte: Información básica facilitada por el INE para el reparto del F.C.l. y elaboración propia.

Por cada módulo de 100.000 millones de pesetas del F.C.I. (para 1983 está previsto un montante ligeramente superior a los 200.000 millones) según se utilice la renta regional del INE o del Banco de Bilbao, Madrid, por ejemplo, recibe 1.582'2 millones de pesetas más en el primer caso que en el segundo (un 29'3 % de aumento), mientras que en el otro extremo Andalucía recibe 1.781,4 millones de pesetas menos (un 10'2 %). El abanico relativo se abre entre el + 33 % de Cantabria al -30'3 % de Castilla-Mancha. Realmente las discrepancias no pueden ser más acusadas.

¿Cuál de las dos estimaciones, que nos llevan a resultados tan dispares ofrece un mayor margen de fiabilidad?. La respuesta resulta, cuando menos, complicada. Aceptar los resultados de una de las fuentes entraña un posicionamiento, que exigiría un superior conocimiento de ambas metodologías y que rebasa los límites de este trabajo. Ahora bien, ciertos datos nos están indicando algunos defectos de cierta consideración en la estimación del INE - que exigiría una revisión. Así, por ejemplo, la fuerte ascensión de la renta per cápita navarra hasta situarse por delante de la de Madrid no parece aceptable, ya que implicaría una especialmente favorable evolución diferencial - de la renta navarra que no se constata en otras fuentes e indicadores. No resulta, a su vez, especialmente justifi-

cables la caída de la cuota de renta de Extremadura, Canarias, Castilla-León y Castilla-Mancha, en relación con -- las mejoras relativas de Madrid y Cataluña, por ejemplo, cuando, en principio, no podemos admitir que las tasas de crecimiento diferenciales entre ambos conjuntos de regiones en el periodo 77-79 hayan sido capaces de cerrar el - bache de renta, ni siquiera en términos relativos.

Un tercer bloque de críticas harían referencia a otros aspectos y que brevemente, podríamos simplificar en las siguientes:

- a) tomar como base de cálculo la renta de un año, sea cual fuere, puede inducir a desviaciones importantes, especialmente en algunas comunidades con un peso agrario superior, ya que las cifras se verán influidas por las variaciones en las cosechas, y debemos pensar que las fluctuaciones climatológicas de los últimos años incidirán en los cálculos futuros, eso sí, con un desfase de 4 ó 5 años por término medio, con lo que les impide que, al menos, tuvieran un cierto contrapeso coyuntural.
- b) no parece justificable en si mismo que se adopte el criterio de media migratoria para repartir nada menos que el 20 % del fondo, ya que, si bien, por un lado, nos - está identificando "grosso modo" unos desequilibrios - en la dinámica económica de cada comunidad (y que en -

último extremo se superpondrían a los del tramo renta), por otro, no es menos cierto que las comunidades receptoras precisan inversiones cuantiosas para hacer frente a las necesidades de infraestructura y reequipamiento social con las que atender a los contingentes migratorios elevando con ello sus necesidades de inversión.

c) la distribución en base a las tasas de paro existentes adolece de un defecto realmente curioso. Unicamente las comunidades con tasas superiores a la media pueden percibir inversiones por ese concepto y son recogidas para el cómputo. Con ello si la media es de 14'36, como la establecida para los cálculos el presenta año, la comunidad que tenga una tasa del 14'37 % entra en el reparto proporcional, mientras la que tenga 14'35 % no, circunstancia cuando menos curiosa. Además, recibe idéntico tratamiento una comunidad Autónoma que tenga una tasa de paro del 14 '35 % que aquella que tenga un 3 %, o un 4 %, por ejemplo, nueva circunstancia realmente -destacable. ¿Por qué no se utiliza una proporcionalidad, directa en este caso, como con la renta?. Todavía hay más, no existe ningún mecanismo que recoja el paro no estadístico formado por los contingentes de desalentados.

d) el reparto en base a la extensión tampoco parece muy -definible. Mas vale que solo representa un 5% del Fondo

y no estamos en países como Argelia o USA con fuertes desequilibrios espaciales y grandes espacios vacíos. En cualquier caso no parece un criterio exportable como mecanismo de redistribución regional.

- e) finalmente, la aceptación de la discriminación y marginación resultante de la insularidad tampoco debe ser - utilizable como criterio de reparto de las inversiones públicas, ya que nos lleva a la paradoja de que Extremadura o Andalucía estén financiando inversiones en Baleares, cuya renta per cápita, según el INE, era en -- 1979 un 83% superior a la de Extremadura y un 49% superior a la de Andalucía. El camino para obviar o paliar estas situaciones no es, en líneas generales, el F.C.I. y si en algún caso específico se exigiera una inversión diferencial, producto de su específica condición de insularidad, existe un 60% de las inversiones públicas - con las que podría acometerse tal proyecto con carácter preferente.

En definitiva, una metodología de cálculo, que es capaz de llevarnos a unos resultados tan independientes de la situación real como la actual, debe ser urgentemente revisada. El cuadro nº 3 recoge la distribución del F.C.I. para 1983, si se hubieran utilizado los mismos porcentajes que los - aplicados para 1982, y su comparación con los actuales.

Cuadro nº 3

	Reparto según criterios actua les 1983. (millones ptas.)	Reparto según cálculos de - 1982. (millones pts)	diferencia por cambio de bases.
<hr/>			
Madrid	11.690'7	10.748	+8'77
Cataluña	15.998'8	15.459	+3'49
Vascongadas	6.851'8	6.750	+1'51
Cantabria	1.584'2	1.672	-5'25
Baleares	2.157'3	2.223	-2'96
<hr/>			
Aragón	4.581'1	4.976	-7'94
Navarra	1.323'2	1.672	-20'86
Rioja	707'5	836	-15'33
Valencia	11.957	13.032	-8'25
Murcia	4.162'2	4.140	+0'54
<hr/>			
Asturias	4.672'7	5.302	-11'87
Castilla-Mancha	13.435	13.501	-0'49
Castilla-León	18.046'1	19.109	-5'56
Galicia	21.744	19.966	+8'91
Andalucía	54.730'6	53.731	+2'55
<hr/>			
Canarias	13.723'9	13.786	-0'45
Extremadura	15.573'5	16.642	-6'42
Ceuta	505	367	+37'63
Melilla	495'3	387	+27'98
<hr/>			
TOTAL	203.940	203.940	--
<hr/>			

Fte: datos INE y elaboración propia.

Vemos como el cambio de base de cálculo de 1982 a 1983, lleva a un reparto tan dispar que resulta inadmisiblemente técnicamente. No parece muy defendible que la evolución de la renta en el periodo 77-79 y el paro en el 81 - justifiquen una mejora relativa en el reparto del 8'77 % de Madrid, o del 3'49 % de Cataluña, por no citar los casos de Ceuta y Melilla, mientras que Extremadura pierde - un 6'42 %, Castilla-León un 5'56 %, Valencia un 8'25 %, - Asturias un 11'87 %, Rioja un 15'33 % ó Navarra nada menos que un 20'86 %. Las discrepancias abiertas tienen su origen en la base estadística y en la metodología adoptada, y cualquier justificación con la evolución económica parece producto de una caprichosa coincidencia. El actual método de reparto, al menos si tomamos en consideración - los datos disponibles, está perjudicando a las Comunidades intermedias en beneficio de los dos extremos. Ello nos explica que una Comunidad autónoma intermedia, como la - Valenciana, cuya renta per cápita regional resulta ser -- sensiblemente similar a la media española (103 % según -- cálculos del INE para 1979) y que genera un 10% aproximadamente de la Renta Nacional, perciba únicamente un 5'86% de las inversiones del F.C.I., esto es, un porcentaje que viene a ser un 58% de su peso específico en la renta total, mientras que otras comunidades con rentas per cápita superiores a la Valenciana realicen un esfuerzo relativo inferior como Aragón y Baleares.

Si la distribución pretende ser lo más justa posible el indicador renta debería ser el único adoptable, eso sí, procurando de inmediato todo el cúmulo de mejoras que precise nuestro deficiente sistema estadístico. A título indicativo se refleja en el cuadro nº 4, como podría ser el reparto del F.C.I. distribuido en base exclusivamente a la renta regional per cápita del Banco de Bilbao. La razón de aceptar las estadísticas del Banco de Bilbao y no las del INE estriba en que, a mi juicio, algunas de las estimaciones que aparecen en los datos del INE resultan discutibles, por lo que la aceptación de las del Banco de Bilbao, aún reconociendo sus debilidades, nos coloca en la senda de todos los estudios de la Economía regional que siempre han utilizado esta base como referencia.

Los resultados pueden ser fácilmente criticables. En cualquier caso no lo son menos que los obtenidos por el procedimiento actual, y nos ponen en evidencia lo ya dicho anteriormente, la fuerte discriminación que están soportando en la actualidad las comunidades intermedias y que con el cálculo de la inversa de la renta se pone de manifiesto con meridiana claridad. A mi juicio cualquier cosa que no sea respetar tal criterio nos lleva a la casuística y al subjetivismo negocian

do ponderaciones, la inclusión o no de unas variables u otras, etc., en definitiva, la eterna polémica, ya que si este año las discusiones han aumentado de tono habrá que pensar lo que puede suceder en el futuro si la actual trayectoria se confirma. Ciertamente, los partidos alcanzaron en su día un acuerdo sobre los porcentajes, y sobre las variables, pero no puede cerrarse para siempre la discusión si, tal y como parece, existen argumentos que hagan sospechar su equivocación. Los números son muy tercos y la lógica debe acabar por imponerse, ¿porqué no ahorramos algunas discusiones futuras ahora que todavía hay -- tiempo?.

Cuadro nº 4

Distribución del fondo actual y en base a la renta del
Bco. Bilbao

	Distribución pro puesta por el INE para 1983. (millones pts).	Distribución pro puesta en base a inversa renta del Bco. Bilbao. (Millones pts)	diferen cias re lativas (2)/(1)
Madrid	5.732'4	5.484'4	-4'3
Cataluña	7.844'9	8.426'7	+7'4
Vascongadas	3.359'7	3.989'3	+18'7
Cantabria	776'8	603'9	-22'3
Baleares	1.057'8	1.057'6	--
Aragón	2.246'3	2.405	7'1
Navarra	648'8	984'1	+51'7
Rioja	346'9	459'6	+32'8
Valencia	5.863	7.841	+33'7
Murcia	2.040'9	3.214'6	+57'5
Asturias	2.291'2	2.778'9	21'3
Castilla-Mancha	6.587'7	6.262	-4'9
Castilla-León	8.848'7	7.931	-10'4
Galicia	10.662	9.783	-8'2
Andalucía	26.836'6	27.413'3	+2'1
Canarias	6.729'4	4.919'6	-26'9
Extremadura	7.636'3	6.445'4	-15'6
Ceuta	247'7	--	--
Melilla	242'9	--	--
TOTAL	100.000	100.000	

Fte: datos INE y elaboración propia.

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

EFFECTOS DE LA DIMENSION DE LAS EMPRESAS PARA
LA ELABORACION DE LA POLITICA ECONOMICA

MANUEL SANCHEZ AYUSO

MARTIN SEVILLA JIMENEZ

DIEGO SUCH PEREZ

Dptº. de Política Econó-
mica de las Universidades
de Valencia y Alicante.

Con este artículo se pretende añadir una nueva perspectiva a, no solamente los numerosos estudios e investigaciones que sobre el tema de la dimensión de las empresas se están haciendo en España; sino también aportar algunos datos que, en líneas generales pueden tener algunas implicaciones para la Política Económica española.

Como paso previo al razonamiento que pretendemos desarrollar conviene precisar algunos de los conceptos -- que vamos a utilizar, fundamentalmente los relativos a la dimensión de empresas, medidas a utilizar, dimensiones óptimas y tendencias generales del crecimiento.

Tales conceptos los estudiaremos en relación con una proposición de tipo genérico que será el tema central de lo que queremos demostrar:

"Todas las empresas tienden a crecer, tanto en tiempo como en el espacio. Las características de dicho crecimiento dependerán tanto de las variables institucionales o legales, como del producto fabricado, la cercanía al mercado, o la posición y oferta de la fuerza de Trabajo."

En muchas ocasiones este tipo de investigaciones se ha planteado en España de una forma genérica, es decir, analizando y valorando únicamente las variables estadísticas que podrían dar los distintos departamentos ministeriales- sobretodo los del desaparecido Servicio Sindical

de Estadística o los más limitados del M. de Industria.--, sin tener en cuenta la realidad que pudiese haber subyacente en tales cifras. Por nuestra parte consideramos que este tipo de fenómenos pierden buena parte de su poder de análisis en economías que, por sus características propias, generan una estructura empresarial distorsionada de la -- frialdad de las cifras estadísticas.

Trataremos de centrar el tema en dos variantes explicativas. En primer lugar, la discusión existente acerca de la tendencia, real o no, de las empresas a crecer -- indefinidamente, así como los factores que contribuyen a reforzar o desestimar tal fenómeno.

En segundo lugar, se situaría el análisis de una experiencia concreta en el caso de la industria del calzado en la que se trataría de explicar la dinámica propia -- que estos sectores han tenido en los últimos años.

1.- LA DISCUSION ACERCA DEL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS.

Son numerosos los autores que, desde una u otra perspectiva económica o política han tratado de responder a la pregunta relativa al crecimiento de las empresas. El tema ha suscitado la atención desde el comienzo del desarrollo del capitalismo debido a las implicaciones que la adopción de uno u otro sistema (gran empresa-pequeña empre

sa), tenía a nivel tanto de la lucha contra el viejo sistema feudal mercantilista que primaba la gran empresa monopolista como por el grado de racionalización que, las economías de escala introducen en las nuevas factorías industriales.

En este aspecto, la teoría marxista no ha ido a la zaga en las consideraciones acerca del crecimiento de las grandes empresas (Marx y Engel 1848-. Lenin -1905-, Sweezy-1944-).

La dinámica impuesta por la acumulación capitalista hace desplazar continuamente a las pequeñas empresas "ineficientes" que son así absorbidos por las grandes plantas productivas que, al mismo tiempo que racionalizan la eficiencia del trabajo social desde su óptica capitalista, concentran progresivamente el poder de decisión en un número más reducido de manos, proletarizando al mismo -- tiempo a una parte considerable de la fuerza de trabajo.

El proceso, obviamente, no es un continuum permanente sino que, como señalaba Lenin, se producía de una forma progresiva y contradictoria:

"A medida que la gran industria desplaza el pequeño capital de un tipo de producción, dicho capital se orienta a otro tipo, dándole un impulso para su desarrollo en esa misma dirección" (Lenin, pag. 357) y "Haremos la -

observación de que esta abundancia de obreros asalariados en las primeras empresas de la naciente industria y su -- posterior transformación en pequeños patronos, constituye el fenómeno más extendido, que tiene un carácter de regla general" (Lenin, pag. 354).

Sin embargo, es esa misma dinámica contradictoria la que le da al análisis del fenómeno un carácter que ha motivado, sobretudo a los economistas no marxistas a -- preguntarse por las reglas que explican el porqué determinados sectores están totalmente dominados por grandes empresas, porqué otros no y cual es la dinámica interna de estas transformaciones. (Suarez Suarez 1977, Utton, M.A. 1970; Bain, J.S. 1973; Florence, P.S. 1965).

Así, bastantes años después de la redacción -- del Manifiesto Comunista o de "La formación del capitalismo en Rusia", numerosos sectores productivos se ven envueltos en profundas reconversiones, tanto a escala dimensional como locacional motivados por la nueva (y vieja) división internacional del trabajo y las innovaciones tecnológicas.

¿Cuales son pues las reglas que explican estos hechos?.

Conviene insistir en los profundos cambios que se han producido en las formaciones sociales capitalistas

de mediados y finales del siglo XIX y las de finales del siglo XX. La revolución de los transportes, la ampliación de los mercados -en cantidad y capacidad de consumo-, las innovaciones tecnológicas, la aplicación de la informática, etc.; han ampliado de una manera impresionante, no sólo la capacidad de demanda global sino, y esto es un hecho primordial a tener muy en cuenta, las posibilidades del desplazamiento rápido de las mercancías de una a otra parte del mundo, es decir,, la integración total de los mercados. Las grandes empresas de la actualidad- las llamadas erróneamente multinacionales-, son grandes corporaciones con una multitud de productos elaborados, producidos en -infinidad de países y consumidos en todo el mundo. La impersonalidad- o personalidad nueva- de los productos fabricados poco tiene que ver con su origen como en otros -tiempos. Un Ford, cuyo motor ha sido fabricado en Alemania su carrocería en España, sus ruedas en Italia, su ensamblaje en Gran Bretaña y sus beneficios embolsados en E.E. U.U.; marca todo un símbolo de la gran empresa que domina en la actualidad.

Sin embargo, y a pesar de esta dominación de la producción a escala mundial por un número reducido de -grandes corporaciones y cuyas cifras de facturación se elevan por encima de los P.N.B. de la mayor parte de los países del mundo, la discusión acerca de la dinámica del

crecimiento de las empresas sigue siendo objeto de estudio y de polémicas. Como explicaba A. Suárez: "Nada debe ser más desalentador para el economista que comprobar que el crecimiento de las empresas se comporta según la ley del crecimiento proporcional" (Suarez, A: pg 741).

Es obvio que algo falla en esta discusión. No se pueden estar dando simultáneamente procesos contradictorios y además por largos periodos de tiempo sin que los hechos tengan una justificación interna.

Conviene en este sentido seccionar el análisis en varios apartados que, aunque unidos en el fondo, presentan rasgos propios y susceptibles de análisis separados:

1.- La integración de los mercados mundiales y la amplitud de la demanda, ha generado la formación de grandísimas corporaciones que, con una producción diversificada, una localización acorde con los intereses de los grandes intereses del máximo beneficio a largo plazo, unas grandes vinculaciones con el capital financiero,, dominan una parte considerable del mercado mundial -Ford, G.M., Nestlé, Phillips, Exxon, I.T.T.,....-. Sus productos abarcan las más diversas ramas, pero fundamentalmente son producidos en procesos en serie con la obtención de las máximas economías de escala tecnológicas.

En este sentido, la división de las distintas fases de los procesos y de su localización, tienen que ver más con factores de tipo institucional -prohibiciones expresas a determinadas industrias contaminantes, precios ventajosos de determinados factores productivos con medidas proteccionistas, fuerza y presión de la clase obrera, estabilidad política del país donde se instala la industria, subvenciones y facilidades a la instalación de estas macrofactorías.....-; que, con los relativos a las economías de escala de tipo técnico -téngase en cuenta que prácticamente todos estos productos responden a procesos tecnológicos completamente normalizados y su asentamiento poco tiene que aportar al medio donde se instalan las plantas (Lluch, E. 1975; Arrufat a. 1974; Linder, SB. 1965)-.

2.- Hay un segundo escalón de grandes empresas que, con una dimensión más reducida que las anteriores y una mayor dependencia del capital financiero- realmente en muchas ocasiones la diferencia es solo formal- se dedican fundamentalmente a ser los intermediarios mundiales de todo tipo de flujos económicos. Desde la financiación internacional al arbitraje de materias primas , desde la planificación y ordenación del turismo y el ocio, hasta la compra a escala mundial de productos manufacturados de países subdesarrollados dirigidos a los grandes mercados de E.E.U.U., etc.. Este grupo de empresas, en muchas ocasiones ligadas también al primero, quizás presenten como

rasgo distintivo su mayor "movilidad" unida a su no vinculación a imágenes de marcas rígidas.

3.- Un tercer grupo de empresas sería el formado por las denominadas "grandes empresas a escala nacional". Agruparía a los grandes sectores integrados o empresas nacionalizadas y a aquellas otras que por algún factor locacional o de otro tipo tienden a mantenerse en la misma localización. No obstante, dichas empresas, salvo contadas excepciones-empresas nacionalizadas, las ligadas a algún sector superprotegido,...- tienen profundas vinculaciones con el capital americano o de otro tipo exterior, así como con alguno de los grupos financieros del país en cuestión, (Muñoz J. y otros 1978; Tamames, R. -- 1979).

4.- Continuando con la simplificación, habría un último grupo en el que podríamos englobar tanto a las empresas pequeñas y medianas que, bien penetradas por el capital exterior o financiero o independientes y con mercados nacionales o de exportación, completarían el cuadro descrito.

¿Como se han comportado cada uno de los grupos de empresas antes mencionados? ¿Tienden a crecer, estabilizarse o a disminuir? ¿Cómo se miden tales procesos?.

La primera observación que cabe hacer en este sentido es la de intentar precisar el objeto de nuestro estudio. El concepto "empresa", es utilizado y manipulado de una forma harto abusiva para que, de una primera aproximación podamos definir el objeto de estudio. La utilización de conceptos y definiciones que, teniendo significados semejantes, originan análisis muy diferentes es un hecho muy a tener en cuenta en este tipo de análisis.

Las estadísticas españolas suelen integrar muchas veces el concepto de planta o establecimiento con el de empresa por lo que los márgenes de distorsión de los análisis suelen presentar grandes oscilaciones muy significativas. Si a esto añadimos el nivel de integración que se da entre las distintas empresas con la formación de grupos o corporaciones con mayor o menor grado de integración veremos que la dimensión de las empresas es sumamente difícil de determinar y, en general sus tamaños, están determinados por defecto.

No obstante, a pesar de estas limitaciones y debido sobre todo a las implicaciones que en materia de política económica e industrial tiene el tema de la pequeña y mediana empresa son numerosos los estudios que han tratado tanto en España como en el extranjero de determinar el crecimiento de las empresas así como su vinculación con el tema del tamaño óptimo de las mismas. (Suarez

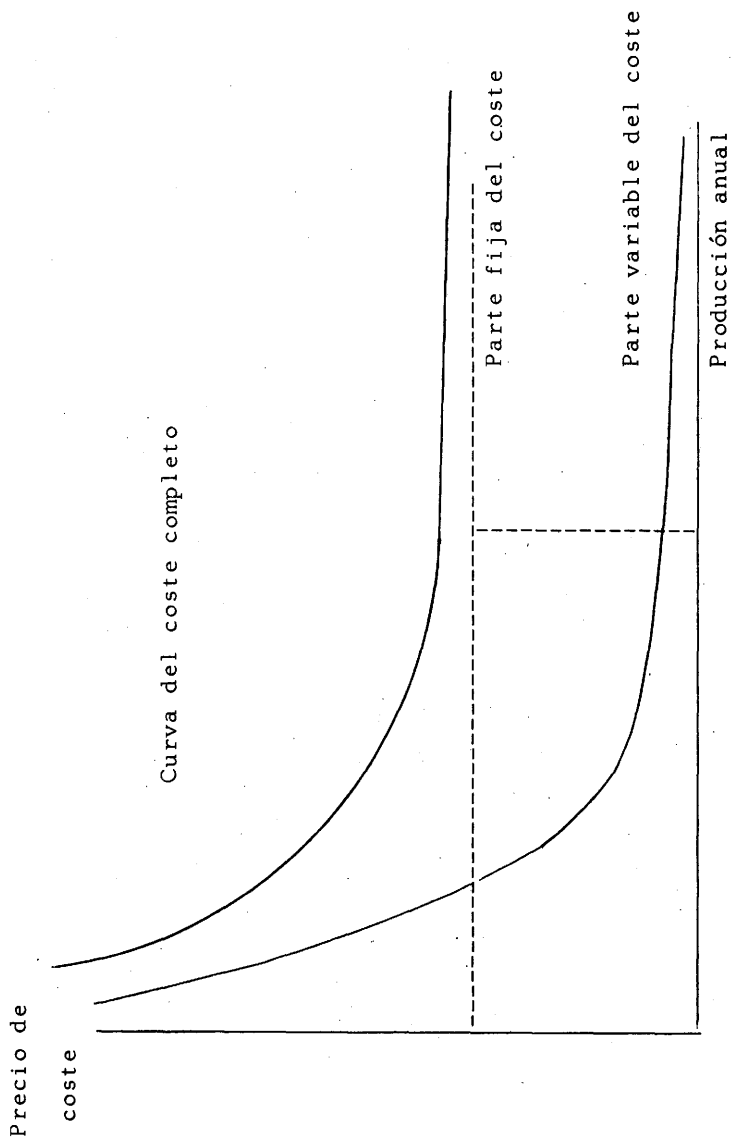
Suarez 1975, 1977, 1978; Rodriguez Sahagún 1966, etc.).

El tema tiene evidentes implicaciones en materia de teoría económica. Normalmente y en base a los manuales de literatura económica que sirven de introducción al estudio de las ciencias económicas (Lipsey y Samuelson serían representativos en este sentido) se supone que los costes en las empresas presentan unos mínimos a partir - de los cuales estos se hacen crecientes. El incremento - productivo hace que los costes medios unitarios por producto productivo vaya descendiendo progresivamente hasta un mínimo o punto óptimo donde debería de situarse la empresa a corto plazo ya que a mayores cantidades producidas, corresponden costes unitarios tambien mayores.

Dicho proceso no se da únicamente a corto plazo, sino que tambien se daría a largo plazo por lo que existiría por tanto un tamaño óptimo de la planta industrial, que sería el que coincidiría con el mínimo de los costes medios.

Es obvio que este funcionamiento de las economías de escala haría que el ritmo de crecimiento de las empresas se hiciese de una forma más o menos continuada hasta alcanzar el tamaño óptimo indicado en el esquema anterior. Factores como la ampliación de la división del trabajo y repetición de tareas, posibilidad de aprovechar

la técnica indivisible, etc. estarían tras estos argumentos (Utton pag 22).



Fuente: A. Rodriguez Sahagún 1966 pag. 28

Sin embargo, es precisamente esta dinámica la - que ha sido criticada con mayor énfasis. Como señala A.S. Suárez en base a la "ley del efecto proporcional" de R. - Gibrat "La confirmación de esta ley implica que no existe una dimensión óptima de las empresas, y que por tanto tam - poco existe relación entre rentabilidad y tamaño, tal como cabría esperar si las economías -y también las desecono-- mías- de escala funcionan en la forma propuesta por los e - conomistas clásicos" (Suárez Suárez, pag. 753).

Según este principio el funcionamiento de los - costes empresariales se asemejará más a una curva asintó - tica al eje de abscisas por lo que no existiría un mínimo de coste unitario y, a partir de una determinada dimensión mínima, el tamaño de la planta podría ser de cualquier ti - po.

En estas condiciones en las que la divulgación tecnológica puede ser aprehendida con independencia del - tamaño de las plantas (coincidiría plenamente con la últi - ma fase del ciclo producto de Kunetz) los ritmos de creci - miento de las mismas según el modelo de Gibrat tenderían a ser los mismos (Suárez Suárez, E y E nº 3,743) por lo - que las consecuencias a largo plazo del modelo vendrían a reforzar la tendencia a la concentración industrial (en términos relativos) y el grado de monopolio del sistema.

En realidad las comprobaciones hechas en este sentido dejan mucho que desear, sobre todo en el Estado Español -- (Suárez Suárez).

¿Si no es entonces un criterio tecnológico estricto el que determina la dimensión óptima de las plantas, cuál es el motivo que hace que éstas tengan unas dimensiones diferentes tanto dentro de cada país como a escala internacional?.

Un estudio amplio sobre el tema a escala internacional (J. Bain 1967) en el que se analizaba comparativamente la estructura productiva de ocho países distintos (EEUU, Canadá, Reino Unido, Suecia, Francia, Italia, India y Japón) de diferentes dimensiones poblacionales, de mercado y productivas, se planteaba ante las grandes discrepancias de los tamaños de las empresas entre dichos países, las mismas preguntas:

¿Por qué razón en seis de los siete países, excepción hecha de los Estados Unidos, la dimensión media de planta de las veinte plantas mayores de cada sector industrial es sólo de un 13 a un 40 % de la correspondiente a EEUU? Y ¿Por qué sucede esto, si simultáneamente se obtiene de estos países más de la mitad aproximadamente de su producción industrial en plantas con grandes diseconomías de escala debido a sus pequeñas dimensiones?" (Bain pag. 133)

Bain trata de explicar el fenómeno, de por sí - muy importante, por las siguientes hipótesis de comportamiento empresarial "coherente y alternativo":

- 1.- Se ha comprobado, incluso entre las grandes empresas estadounidenses que, aun con grandes mercados, muy pocas de las mayores plantas en algunos de los sectores industriales de los EEUU se encuentran muy por encima de la escala mínima óptima, aun sin una pérdida neta de eficiencia.
- 2.- En los sectores en los que las curvas de dimensiones de las plantas ascienden lentamente muy próximas a la escala mínima óptima, una mayor dispersión geográfica (o peores - condiciones de tráfico) de los mercados unida a un menor tamaño de éstos, puede dar lugar a que las escalas de eficiencia de las plantas sean menores que en los EEUU, una - vez tenidos en cuenta los costes de distribución.
- 3.- Otro factor puede ser el de que la técnica productiva aplicada en los distintos países no sea la misma en numerosas industrias. La relación capital/trabajo y sus costes influye evidentemente en la dimensión "institu-

cional" óptima, distinta a la física.

- 4.- La cartelización y división de los mercados hace que las grandes empresas produzcan ineficientemente a precios elevados, lo que -- permite la entrada de pequeñas empresas con técnicas atrasadas rentables a los precios, impuestos por el oligopolio al aprovechar -- algunas de las condiciones "porosas" del mercado monopolista.
- 5.- La existencia de mercados cartelizados o poco competitivos donde existe cierta inercia, falta de empresas con vigor, carencia de información técnica, falta de motivaciones de lucro y resistencia a los cambios tecnológicos.
- 6.- En muchos casos, las grandes empresas tienden más a la integración en mercados verticales (distintas fases de productos o distintos - productos) que a los horizontales.

En un estudio reciente, (Villamil Serrano, 1979) se ha tratado de obtener, desde una perspectiva empírica y significativa estadísticamente la correlación entre el tamaño de las plantas industriales de los sectores textil y eléctrico en España y las economías de escala en las --

mismas, comprobándose de una forma palpable la dificultad tanto teórica como política de analizar ambos conceptos, a pesar de existir una correlación positiva en ambos sectores.

En definitiva, si bien las economías de escala han representado en numerosos sectores un gran aliciente para su concentración, como sería el caso de los Altos -- Hornos -- el fracaso de las pequeñas plantas chinas sería -- una demostración de ello --, industria automovilística, industria aeronáutica, etc., donde estas mismas economías -- por sus necesidades de capital han actuado como barreras de entrada contra la competencia, en el resto de los sectores en que no ha existido alguna acción exógena -- actuación del estado expresa, etc. --, han tendido, por una u otra razón a estructurarse con una gran diversidad de tamaños de establecimientos con independencia del país donde estuviesen situadas.

Sin embargo, y aceptando como lógicos los argumentos que se han dado sobre este fenómeno, las excepciones tan fuertes a la regla supuesta general del crecimiento de las plantas merece, a nuestro parecer, una mayor justificación.

Cuando una empresa mediana, donde se tiene conciencia de los límites de su propio crecimiento debido a

los múltiples impedimentos -bien del tamaño y distribución del mercado, bien debido a imposiciones administrativas, bien a la rigidez del mercado y condiciones del empleo, - bien a razones motivadas por la experiencia histórica u o tras-, obtiene beneficios crecientes, una de sus actuaciones posibles es, precisamente la creación de nuevas empresas donde pueda, al mismo tiempo que mantener o incrementar sus beneficios, el diversificar el riesgo de sus inversiones. La estructura productiva tiende así a hacerse mucho más compleja que los simples datos estadísticos nos hacían preveer.

Si las grandes corporaciones actúan, fundamentalmente con una sola empresa y múltiples plantas repartidas por todo el mundo, así como con penetraciones directas o por contratos tecnológicos con empresas independientes, - muchas de las empresas llamadas pequeñas y medianas -el - colectivo que se halla en esta situación- presentan un -- gran componente locacional, explicable en base a los limitados medios de control a su alcance, así como diversas - modalidades de unión entre ellas no reflejados en los datos oficiales.

A pesar de que una investigación profunda en este campo no se ha llevado aún a cabo (Jimenez Araya, 1974) son muchísimos los casos que se podrían ejemplificar al -

respecto. Normalmente, las referencias en la prensa de las notas sobre la situación de las empresas nos dan idea de las pertenencias de tal o cual empresa al "grupo A o B".

Vamos ahora a señalar, siquiera sea como una primera aproximación algunas de las ventajas que puedan motivar la formación de los "grupos económicos" o uniones de pequeñas y medianas empresas:

1.- Desde el punto de vista de los factores de producción.

- Posibilidad de obtener mejores precios y calidades de las materias primas.
- Asegurarse un suministro estabilizado.
- Concentrar y abaratar los preparados industriales y complementarios.
- Conocer una mayor gama de situaciones tecnológicas de los procesos más avanzados.

2.- Desde el punto de vista de la mano de obra:

- En situación de rigidez legal del mercado de trabajo, asegurar empresas con un mínimo técnico de trabajadores.
- Diversificar las ofertas salariales según los procesos más interesantes del momento.

- Ofrecer mínimas ventajas sociales (condiciones de trabajo, derechos sindicales,...),.

3.- Desde una perspectiva financiera y fiscal:

- Obtención de mejores condiciones de financiación global.
- Posibilidad de tramitar créditos interempresas.
- Cauces de evasión impositiva via costes o ingresos.
- Diversificación del riesgo fiscal.
- Limitación de las responsabilidades de las empresas.

4.- Desde el punto de vista de las economías de escala técnicas:

- Posibilidades de obtener en los distintos procesos, las economías de escala máximas - según la influencia de los distintos factores institucionales con un tamaño de planta mínimo. (punto A del cuadro 1).
- Inversión de capitales mínimas.
- Posibilidades de transformaciones internas según las ramas más rentables del grupo.

5.- Desde el punto de vista de la producción y el mercado:

- Posibilidad de diversos convenios de ventas con varios "buy agents".
- Adaptación rápida a la moda y diversificación de las ofertas globales.
- Mayor adaptación a las coyunturas.
- Mayor posibilidad de penetración en los mercados muy diversificados.
- Ventajas de posición o locacionales.

El crecimiento de las empresas, pues, si bien - puede no hacerse desde la perspectiva del logro de mayores economías de escala en las plantas industriales, si que - se da desde el objetivo de unas mayores "economías de escala de las empresas" con la formación de los llamados -- "grupos económicos".

2.- LA EVOLUCION RECIENTE DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS APLICABLE A LA INDUSTRIA DEL CALZADO.

1.- Introducción

Si las coordenadas teóricas acerca de la ligazón entre el tamaño de las empresas y las economías de escala

en la industria que dicho proceso provocan, no están en realidad muy claras, las variantes de política económica que ésta discusión genera tampoco es despreciable (Jané Sola 1978, Villamil A. 1979, Lluch E. 1975, Arenas, J.F. 1975, Donges J.B. 1976).

La importancia del tema radica en ser precisamente las economías de escala una de las claves para entender el proceso de crecimiento económico con el máximo de eficiencia. La introducción de procesos tecnológicos - en el sentido amplio del concepto-, en los que los niveles de output totales puedan incrementarse manteniendo constantes o disminuyendo los inputs representan en este sentido un factor clave en todo proceso de crecimiento económico en el que están empeñadas las políticas económicas de todos los países. (1).

Sin embargo, y de ahí la primera confusión sobre el tema el incremento del tamaño de las plantas industriales con máximas economías de escala, si en un primer momento puede tener alguna correlación, en la mayor parte de los sectores donde, bien por el propio crecimiento de las plantas, bien por la inversión extrasector en tamaños de plantas muy grandes, la correlación tiende a desaparecer. Otros factores como hemos visto -financiación, tamaño del mercado y características del mismo, tipología de

los factores productivos e influencia en las compras, mercado de trabajo, competitividad internacional y posiciones arancelarias, etc.- pasan a ocupar un papel básico en la nueva estructura empresarial como motor de la adecuación de los tamaños óptimos de las empresas.

Este hecho, es decir, la influencia de factores externos al proceso de transformación interna de la planta industrial, tiende a provocar distintas estructuras empresariales según la rama productiva, la evolución del sector y el distinto peso que cada uno de los factores externos provoque independientemente de las economías de escala tal como se conciben tradicionalmente.

Este tipo de limitaciones no deben sin embargo, descartar la variable "economías de escala" a la hora de comparación de las distintas estructuras productivas sectoriales sino que, por el contrario deben de servir de --guia, tanto de los análisis comparativos internacionales-- que quizás sean los que más pongan en evidencia la importancia de los factores institucionales en la dimensión de los tamaños óptimos de empresas y plantas (2).-, como en las líneas de políticas económicas sectoriales concretas, poniendo en evidencia los puntos donde se producen las -distorsiones.

2.- El tamaño de las empresas aplicado a la industria del calzado en la provincia de Alicante.

Es un hecho notorio que, el proceso de crecimiento económico español en los últimos veinte años ha estado basado, en una parte muy significativa en las llamadas pequeñas y medianas industrias. Sin embargo, la constatación de este hecho, que en los últimos años ha tratado de ser ponderado en su importancia dinámica, provocó, en los primeros años de la etapa desarrollista la elaboración de Políticas Económicas orientadas a la reducción del minifundismo industrial y a la obtención de economías de escala en todos los sectores industriales. La política de los -- Mínimos Industriales, las Acciones Concertadas, el fomento de la fusión de empresas y los Planes de Reestructuración Sectorial son, entre otras, medidas de Política Económica que han tendido a incidir en este campo con una efectividad más que discutible (Villamil, pg 173). La concentración de empresas se hacía más por la vía de la evasión o ventaja fiscal, que por las economías de escala que pudiesen provocar esos procesos.

La concentración empresarial en muchos de estos casos tendía a reproducir los mismos procesos productivos sin aprovechar la "escala", despilfarrando el objetivo para el cual se habían pensado.

Sin embargo, y aun sin apoyo oficial, las empresas españolas han tendido a buscarse, en un proceso de integración creciente de la economía a nivel internacional, su propia dimensión óptima en los sectores productivos tan to a nivel de planta como a nivel empresarial (Donges, pg 170 y sig.).

A nivel puramente indicativo podemos ver los re sultados de la comparación de los resultados del Censo I n dustrial de 1958 con los del de 1978 a nivel general y en los sectores Calzado y Textil en la Provincia de Alicante.

A nivel general, los pequeños establecimientos de 1 a 9 trabajadores en esos veinte años tienden a dismi nuir fuertemente tanto en nº como, y sobretodo, en empleo (de un 42'06 % en 1958 a un 17'24 % en 1978). A partir de ese nivel, excepto en el grupo de 100 a 499 empleados que permanece estable, el resto pasa a ocupar una situación - de mayor importancia, hecho este que es notorio en el gru po de 20 a 49 trabajadores (un 30% del empleo en 1978, el doble casi que en 1958) y en el de 500 y más aunque las ci fras totales son mucho menos significativas.

Conviene precisar, siquiera sea a nivel de hipó tesis que ambos proceos responden a dinámicas distintas - ya que, a nuestro parecer, en el caso de Alicante, el es-

tablecimiento que se ha convertido en típico es el de la dimensión pequeña y media de 20 a 49 empleados (después - veremos el fenómeno que hay tras este hecho), mientras que los de más de 100 empleados presentan signos de, bien una no adaptación a las condiciones de la industria provincial (caso de los tamaños de 100 a 499 empleados) o bien responden a proyectos exteriores a la provincia (tamaños superiores).

Estos hechos son también contrastables en los - sectores tan representativos como los del calzado y el tex til. En el segundo caso con un notable descenso en todos los grupos excepto en el de los establecimientos de 20 a 49 empleados y en el primero con un mayor papel de los ta maños de 49 a 100 empleados en el crecimiento, aunque aún prepondera el tamaño de 20 a 49 empleados (un 39'41 % del empleo en 1978).

El fenómeno es aún más acusado si comparamos las cifras de Alicante con las totales de España para 1978 en donde se marcan nítidamente las características de la industria alicantina con las del resto de España, señalándo se al mismo tiempo la adaptación a las condiciones especí ficas de sus industrias.

Una primera observación sería la de una mayor - dimensión de los menores establecimientos en Alicante que

en España. Mientras que en el total nacional un 71'73 % - de los establecimientos menores de 10 empleados ocupan un 13'95 % del total del empleo, en Alicante, este grupo de establecimientos representa un 66'97% y un empleo del -- 17'24 %. La dimensión media en este grupo daba una cifra de 2'80 empleados por establecimiento para España y 3'46 empl./establ. para la provincia de Alicante.

Un segundo hecho importante es el predominio de los tamaños medianos en Alicante, tanto en nº de establecimientos como en proporción de empleo. en contraste y como deducción lógica, los establecimientos grandes (mayores de 100 empleados), tienen una importancia considerablemente mayor en España que en Alicante.

En los sectores estudiados, calzado y alfombras, hay una mayor uniformidad de los tamaños a todos los niveles, debido posiblemente al fuerte peso que ambos tienen en el total nacional.

Como se ve, y en contraste incluso con la estructura industrial de España, Alicante ha tendido a especializarse en establecimientos de tamaño mediano al tender a decrecer tanto las menores como las mayores empresas en los últimos veinte años en mayor proporción que el resto del estado.

Sin embargo, esta descripción comparativa de la

evolución de los establecimientos por tamaños deja un -- amplio margen de duda acerca de la dimensión real de las empresas. Como se ha reseñado con anterioridad, el tamaño de éstas difiere del de los establecimientos, dependiendo esta diferencia de múltiples factores. El mismo Censo Industrial de 1978 diferencia a estos efectos los conceptos de establecimiento y empresa. Según éste "se considera es tablecimiento toda unidad productora de bienes y servicios (fábrica, taller, mina cantera, etc.) situada en un empla zamiento físico definido y que está bajo la dirección o - control de una sola empresa". Por el contrario, "se consi dera empresa independiente, sometida a una autoridad rec- tora que es, según los casos, una persona jurídica o una persona física y constituida con miras a ejercer en uno - o en varios lugares, una o varias actividades de producción de bienes o servicios". (Censo Industrial 1978 pg 11).

En el caso de la industria del calzado de Ali- cante, este hecho es perfectamente constatable en el sen- tido de haber estado ligada la dinámica del tamaño de la empresa-tamaño de la planta con la evolución del sector - (Sevilla, M. 1981, Such, D. 1980).

De la primitiva gran empresa punta en la que, - de una forma integrada tenía lugar todo el proceso produc- tivo dentro de la misma, con empleo cercano o superior a

500 trabajadores por empresa, se ha pasado a una empresa punta que, dominando o controlando numerosas plantas industriales independientes jurídicamente, tienen plantillas de 40 a 100 empleados en cada una.

La formación del concepto de "grupo" como conjunto de establecimientos y empresas independientes toma cuerpo en este tipo de estructuras industriales, tratándose de aprovechar, al mismo tiempo de las ventajas de la gran empresa (compras, financiación, diversificación de inversiones,...), y de la pequeña planta (flexibilidad, ligazón alas ventajas reales...).

Como contrastación de esta hipótesis, y en base a los datos proporcionados por el Registro Mercantil -que limitan tambien como es obvio todas las implicaciones del proceso real de la integración en "grupos" de las empresas sin personalidad jurídica-, hemos llevado a cabo un análisis de 1091 sociedades mercantiles que han sido creadas - en Elche en el periodo 1960-1980 en todos los sectores -- productivos. (Sevilla,M. 1981).

De estas sociedades, 338 estaban ligadas entre sí por la participación, bien de todos los socios en todas las empresas bien por únicamente una parte representativa de los mismos. La vinculación se daba en grupos de sólo - dos sociedades mercantiles hasta otros grupos que alcanzau

ban hasta quince (caso del Grupo Vizcarra. Véase Anexo.).

¿A qué es debida esta estructura distorsionada entre el tamaño de las plantas transformadoras y la dimensión de las empresas o su agrupación?

Se ha insistido, desde distintas perspectivas, como ya hemos visto, en múltiples razones que podían estar bajo la estructura diseminada de las plantas o establecimientos industriales. Sin ánimo de ser exhaustivos, podríamos añadir en el caso del estado español, los siguientes:

- Iniciativa insolidaria del carácter emprendedor del empresariado.
- Mayor dinamicidad y conocimiento del pequeño empresario.
- Poca ayuda oficial.
- Desconocimiento de los métodos ahorrativos -- del coste en las producciones a gran escala.

Pero, si bien reconocemos la importancia de estos factores ¿cómo nos explicamos el fenómeno de los "grupos económicos" en los que, en algunas ocasiones-Grupo Miguel Hernández, Grupo Kelme, Grupo Kios, Grupo Paredes, etc.-, se ha controlado una parte considerable de la cuota de -- mercado interior y una parte muy considerable de las ex--

Portaciones?.

Desde nuestro punto de vista, ambos fenómenos, tamaño del establecimiento/tamaño del grupo, deben ser -- cuidadosamente ponderados para entender un fenómeno presumiblemente contradictorio.

El tamaño de la planta óptimo viene dado por aquel establecimiento que puede tener un mínimo de costes medios o bien, cuando los costes medios son constantes, o disminuyen muy lentamente, por aquel establecimiento en el que, con una dimensión mínima se pueda alcanzar esos costes medios mínimos.

En la industria del calzado, uno de los principales factores de su atraso, la baja productividad física y la baja relación capital/producto, fueron a primeros de los años 60 el motivo de su éxito. En unos mercados crecientes, con unas demandas variadas y un cambio de moda constante, la gran planta no puede aguantar el ritmo de rotación del capital fijo --formas instalaciones,...--que es en ella considerable. La gran planta estadounidense -- pierde competitividad y es la pequeña y flexible planta italiana o española la que, con unos costes salariales más bajos puede competir en los mercados internacionales a pesar de que, a nivel comercial sea bajo la férula de los grandes monopolios compradores americanos (los buy-agents).

Pero este tamaño óptimo de la planta, tanto a nivel internacional como interior no puede ocultar el proceso de crecimiento económico que se produce en dichas empresas -y en las zonas de su ubicación dado el alto grado de concentración de las mismas-. Si el empresario es consciente de que está produciendo a un nivel de planta eficiente y si considera que el sector tiene futuro -aunque con la lógica incertidumbre-, lo que procede es crear otro o varios establecimientos del mismo tamaño o parecido. Si el duplicar el tamaño de la planta no comporta una mayor eficiencia y si este hecho comporta muchas más limitaciones -a nivel laboral, a nivel de dependencia de los buy-agents,...-, el empresario actúa de forma coherente al formar el "grupo", todo son ventajas.

No es extraño que, en estas condiciones, las medidas de política Económica -Acción Concertada, Reestructuración Sectorial,...-, tengan tan poco éxito. El fomento de la concentración industrial en este sector poco tiene que ver con la consecución de nuevas economías de escala cuando éstas, o bien son inexistentes o bien comportan más riesgos que ventajas.

Curiosamente el fenómeno descrito ha dado lugar a dos interpretaciones hasta cierto punto radicalmente distintas. Por un lado estaría la interpretación que, via Comisión Nacional de Productividad Industrial y los infor

mes de los técnicos americanos (Sproat 1959), adopta el M. de Industria y que genera la inclusión del Sector Piel en la política de los Planes de Desarrollo relativa a las Acciones concertadas (M.Hacienda 1972).

Según estos criterios, y siguiendo las directrices de la industria americana, para que una industria fue se rentable se hacía preciso una producción media de 1200 pares de zapatos de cuero semanales por establecimiento. Como señala Sproat "se ha efectuado un considerable trabajo de investigación en esta materia. Bajo las condiciones existentes en E.E.U.U. se ha estimado que una fábrica con capacidad diaria de 1200 pares para caballero tipo Good-year Welt, es el tamaño mínimo para ser económicamente eficiente, para utilizar plenamente el equipo más moderno y para competir con éxito con las más grandes compañías del ramo. Con una capacidad de 600 pares diarios, una compañía funcionaría sin beneficios y por bajo de esa cifra tendría pérdidas " (Sproat, pg 23).

Estos criterios eran, prácticamente copiados -- los que, en 1965 utilizaba el M. de Industria para analizar la tendencia a la que debía de adaptarse la industria española del calzado para ser competitiva, con lo que se pasaría de una estructura productiva de 3183 establecimientos para producir 96.068 miles de pares en 1966 (con una

media de 100 pares/establecimiento y día), a otra en donde únicamente 267 establecimientos produciendo 1200 pares -- diarios darían la misma producción de una forma mucho más eficiente "a la americana".

Esta transformación se trató de orientar como -- una medida operativa de política Económica a través del -- régimen de Acción Concertada del Sector Piel en el cual -- (Orden de 22-8-64 y concordantes), aunque con unos criterios más laxos que los expresados por el M. de Industria, se pretendía la eliminación de las empresas menores de 25 trabajadores mediante el apoyo a aquellas mayores cuya -- producción mínima fuese de 800 pares diarios lo que haría, en cuatro años duplicar la productividad del sector.

Sin embargo, los resultados provocados por esta decisión pública fueron poco exitosos. En 1973, se habían acogido a la Acción concertada únicamente 169 empresas -- (del sector Piel y Calzado), cuya producción era solamente del 6% del total producido en ambos subsectores (Arenas J.F. pg. 349). La Política emprendida no podía ser menos operativa.

La explicación, a nuestro parecer convincente, estribaba en que el propio sector se había tratado de adaptar a su problemática específica en la búsqueda de la máxima eficiencia. Así, en 1973 un conocido asesor de empre

sas del calzado de Elche hacía observar que existía "una adecuada dimensión fabril, ya que según se observa en la industria local, el 48'7 % de las empresas tienen entre 25 y 49 productores, lo que supone una ocupación del 33'5% de la mano de obra, el 17'9 % de aquellas tienen entre 50 y 99 productores lo que supone una ocupación del 22'4 % - del empleo restante hay un 27'3 % que corresponden a empresas que tienen hasta y sobre los 250 productores. Finalmente tan solo un 16'8 % de la mano de obra se emplea en empresas con un número de productores inferior a 25. Si se tiene en cuenta que -en nuestro criterio- debemos de considerar dentro de una dimensión mínima óptima a aquellas empresas con capacidad de producción por encima de los 800 pares diarios y si añadimos que esta producción puede obtenerse con un número de productores que oscile entre los 25 y los 49, las cifras facilitadas nos ofrecen una conclusión: la mano de obra que se haya prestando ser vicios en empresas de dimensión óptima asciende al 83'9 % del total. Es un porcentaje altamente satisfactorio." (Ros Rico 1973).

Este hecho, la obtención de economías de escala eficientes a partir de tamaños de plantas industriales de 25 y más trabajadores, ha sido el motivo que ha originado la visión contraria a la oficial expuesta anteriormente - y cuya exposición más elaborada para el País Valenciano -

podría corresponder a Lluch (1975).

Para Lluch, "El problema de la industrialización valenciana comprende como uno de los aspectos más decisivos el del tamaño de las plantas o de las empresas " (pg. 145). En este sentido, parte para su hipótesis de que no existe una tendencia o una ley irreversible y uniforme -- que parte de la pequeña empresa hasta transformarse en la de gran tamaño o desaparecer" (Lluch, pg. 146). Su análisis, basado en la estructura y experiencias de, sobretodo, el caso italiano de desarrollo industrial, trata de poner en evidencia como en el País Valenciano se ha dado un proceso de crecimiento económico basado en la pequeña y media empresa sin que al mismo tiempo se haya aumentado ostensiblemente sus tamaños.

Pero esta imagen que tanto Ros Rico como Lluch nos muestran en cuanto a la estructura del sector, si bien no hay que negar su relevancia, no presenta sus reales dimensiones. Ya el mismo Lluch comenta, al analizar la participación de las grandes empresas valencianas en la exportación exterior en 1972 como el Sector Calzado y Piel "sin grandes empresas -en los términos definidos-, que pese -- dentro del conjunto" (Lluch, pg. 159), las grandes empresas exportadoras representan el 72 % del total exportado.

Estos datos, ya de por sí significativos al ser

este sector el de mayor importancia exportadora en el P.V. habría que complementarlos con otros -como en el caso de la alfombra también analizado por nosotros- en los que no tuviesen tanta proporción las exportaciones.

La explicación de estos hechos supuestamente con tradictorios con la hipótesis de Lluch -totalmente claros en el caso del calzado-, está fundamentada en la existencia y formación de los anteriormente referidos "grupos económicos", que incluso en muchos casos pueden hacer menos abultadas las cifras de exportaciones concentradas en las grandes empresas exportadoras. (3).

Así, las pequeñas plantas o empresas productoras que se benefician de su condición de máxima eficiencia -- productiva interna, se integran en el grupo económico o -- empresa del grupo especializada en la exportación que es la que surge como computable a la hora de hacer el balance de las exportaciones.

Nadie mejor que el mismo técnico americano W. - Sproat para ilustrarnos el proceso que iba a seguir la es tructura empresarial del calzado:

"¿No sería posible que varios fabricantes de una zona coordinaran sus esfuerzos formando un sólo grupo de fabricantes en vez de continuar una lucha de competencia que solamente resulta en costes más elevados?. Cada -

fábrica podría especializarse en un tipo de fabricación - de calzado y produciría todos los zapatos de ese tipo de- terminado de fabricación, que serían vendidos por todo el grupo. Se podría obtener una mayor eficiencia de funciona- miento y ahorrar una gran parte de gastos, eliminando la presente duplicación de hechuras de modelos, compra de tro- queles y hormas. Además, sería posible establecer para los modelos más corrientes un departamento de existencias pa- ra servir los pedidos de los detallistas de acuerdo con - su cuantía, eliminando así en gran parte el costoso proce- so de las partidas de dos o tres pares que ahora impiden obtener una buena productividad. Y se podría establecer un departamento central de cortado de suela para satisfacer las necesidades del grupo.

Es posible que algunas pequeñas fábricas pudie- ran hacer un esfuerzo de cooperación que produciría resul- tados beneficiosos para todos" (Sproat, pg 35).

La pequeña planta industrial ha tendido pues en el sector del Calzado al menos a, manteniendo su dimensión, integrarse en formaciones empresariales más amplias que su sólo descripción como establecimiento independiente mani- fiestan los grandes agregados estadísticos.

NOTAS:

1) Realmente esta es una definición muy simplificada del

proceso de crecimiento económico como objetivo de las Políticas Económicas. En la actualidad habría que matizar el mismo debido a los procesos sustitutivos capital/trabajo que puede llevar aparejado. Ver en este sentido Gamir, L. "Productividad y paro: un enfoque -heterodoxo" I.C.E. nº 580 diciembre 1981.

- 2) Como ha señalado J. Jané "el nivel óptimo de la escala productiva depende de situaciones concretas. Situaciones que tienen que ver, lógicamente con el momento temporal, la ubicación espacial y el equipo humano gerencial, aunque se trate del mismo bien producido y -de idénticos procesos productivos (....). Cada sector en particular, cada industria concreta e incluso cada área geográfica, pueden tener dimensiones de escala -productiva distintas porque en realidad, la única regla de oro que debería de guiar a la Política Económica -de tipo directo, o la indirecta, fiscal y monetaria-, debería de ser la eficiencia". pg. 10-12 en el prólogo al libro de Villamil, A. (1979).
- 3) Hemos constatado, aunque en el presente artículo no ha sido tratado como el análisis de Lluch en otros aspectos relativos al calzado, como el del papel de la inversión extranjera, adolece de fuertes distorsiones -sobre el proceso real. (Sevilla,M, 1981)

BIBLIOGRAFIA:

- ARENAS, J.F. "Política Industrial" en L. Gamir (ed.), Política Económica de España, Guadiana. Madrid 1975.
- ARRUFAT, A. "Les noves teories realistes del comerç internacional", Banca Catalana, nº 33 1974.

- BAIN, J.S. Diferencias internacionales de estructura industrial Aguilar. Madrid 1973.
- BERNABE, J.M. "Factores de localización y crisis de la industria valenciana del calzado", Panorama Bursatil -- Valencia 1978.
- DONGES, J.B. La Industrialización en España, Oikos, Barcelona 1976.
- FLORENCE, P.S. Economía y sociología de la industria, -- Oikos, Barcelona. 1965.
- PROBEL I. y otros. La nueva división internacional del trabajo, Siglo XXI madrid 1980
- GAMIR, L. "Productividad y paro: un enfoque heterodoxo", Información Comercial Española, nº 580, diciembre 1980
- I.N.E. Censo Industrial de España 1958, Madrid 1960
- " " " 1978 Totales Nacionales y Provincia de Alicante. Madrid 1980.
- IRURE, T. "Dimensión concentración industrial: el caso del P. Valenciano", Panorama Bursatil, nº 16 abril 1980.
- JANE SOLA, J. "La Política Económica y la PYME", Boletín de Estudios Económicos, nº 104 Agosto 1978.
- JIMENEZ ARAYA, T. "Formación de capital y fluctuaciones económicas. Materiales para el estudio de un indicador: Creación de Sociedades mercantiles en España entre 1886 y 1970, Hacienda Pública Española nº 27 1974
- LENIN, V.I., La formación del capitalismo en Rusia, Ayuso Madrid 1974 (original de 1899)

LINDER, S.B. Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo , CEMLA México, 1965.

LLUCH, E. "Tamaño de la empresa y País Valenciano. Unas -- aproximaciones", en M. Sánchez Ayuso (ed), Estudio -- Económico de la Región valenciana, Induban Valencia. 1975.

MARX Y ENGEL, Manifiesto Comunista; Progreso. Moscú 1981- (1848).

MINISTERIO DE HACIENDA, Acción Concertada, Madrid 1972.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, La Industria del calzado en España, Madrid 1966.

MUÑOS Y Otros, La internacionalización del capital en España, Cuadernos para el Diálogo. Madrid 1978.

PASCUAL, J. "El papel que ha desempeñado la PYME en la -- economía nacional" Boletín de Estudios Económicos; -- n° 104 Agosto 1978.

RODRIGUEZ SAHAGÚN, A. "La dimensión de las plantas industriales y la productividad", Boletín de Estudios Económicos, n° 67, 1966.

ROS RICO, C. Entrevista en el diario Información, 21,22, y 23 de agosto de 1973. Alicante.

SEVILLA, M. Crecimiento Económico y Urbanización. El caso de Elche 1960-1980 , Tesis Doctoral inédita, Valencia 1981.

- SANTOS BLANCO, A. "La influencia del tamaño de la planta en algunas actividades industriales españolas", en --
I.N. N° 8 sept-oct. 1962.
- SINTES, F. Mercados para el calzado, COCIN Alicante 1972.
- , "El sector de la piel y los países en vías de desarrollo" COCIN, Alicante, 1976.
- SPROAT, W. Productividad de la industria española del calzado. Comisión Nacional de Productividad Industrial. Madrid 1959.
- STERI, I. Ristrutturazione e crisi nella grande industria. Franco Angeli. Milano. 1978.
- SUAREZ SUAREZ, A.S. "El tamaño y el crecimiento de las empresas españolas", Económicas y empresariales. N° 3 - 1977.
- , "La rentabilidad y el tamaño de las empresas españolas", Económicas y Empresariales, n° 5 1978.
- SUCH, D. El Plan de Estabilización en Alicante 1957-1964
Tesis Doctoral inédita, Valencia 1980.
- SWEEZY, P. Teoría del desarrollo capitalista, F.C.E. Mexico, 1944.
- TAMAMES, R. Estructura Económica de España, 12 ed. Alianza Madrid 1979.
- TOMAS CARPI, J.A. La lógica del crecimiento económico. El caso valenciano, Valencia (En prensa) 1981.
- UTTON, M.A. La concentración Industrial, Alianza Madrid 1975
- VILLAMIL, A. Teoría y política de las economías de escala, Ariel, Barcelona, 1979.

ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES SEGUN TAMAÑO Y RAMAS DE ACTIVIDAD

PROVINCIA DE ALICANTE

Trabajadores	TOTAL				Ind. Calzado				Ind. Textil			
	1958		1978		1958		1978		1958		1978	
	Número estable.	Número empleo	Número estable.	Número empleo	Número estable.	Número empleo	Número estable.	Número empleo	Número estable.	Número empleo	Número estable.	Número empleo
De 1 a 9	18.428	44.753	5.400	18.701	3.546	6.942	607	2.726	2.516	5.429	619	1.824
De 10 a 19	891	11.495	1.113	14.897	181	2.392	267	3.739	146	1.884	112	1.581
De 20 a 49	576	17.336	1.033	32.545	115	3.565	387	12.800	124	3.760	159	5.054
De 50 a 99	139	9.363	233	15.992	22	1.426	99	6.708	39	2.536	34	2.318
De 100 a 499	103	19.086	118	18.788	20	3.737	37	5.559	29	5.380	20	3.353
De 500 y más	6	4.354	11	7.543	-	-	1	943	1	585	-	-
TOTAL	20.143	106.387	8.063	108.466	3.884	18.062	1.398	32.475	2.855	19.574	949	14.130

Fuente: Censo Industrial de España 1958-1978

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y EL EMPLEO.TOTAL. %
PROVINCIA DE ALICANTE

Dimensión n° empleados	1958		1978 N° estable.	1978 empleo		Establecimien- tos.		Empleo	
	N° estab.	empleo		empleo	1958	1978	1958	1978	
De 1 a 9	91'5	42'06	66'97	17'24	100	29'3	100	41'8	
De 10 a 19	4'4	10'80	13'80	13'73	100	124'9	100	129'6	
De 20 a 49	2'8	16'29	12'81	30'00	100	179'3	100	187'7	
De 50 a 99	0'7	8'80	2'89	14'74	100	167'6	100	170'8	
De 100 a 499	0'5	17'94	1'46	17'32	100	114'5	100	98'4	
De 500 y más	0'02	4'09	0'13	6'95	100	183'3	100	173'2	
TOTAL	100'0	100'0	100'0	100'0	100	40'0	100	101'9	

FUENTE: CENSOS INDUSTRIALES DE 1958 Y 1978

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y EL EMPLEO: SECTOR TEXTIL
PROVINCIA DE ALICANTE 1978-1958

Dimensión nº establecimien- tos.	1958		1978		Establecimien- tos.		Empleo	
	Nº estab.	empleo	Nº estab.	empleo	1958	1978	1958	1978
De 1 a 9	88'12	27'73	65'22	12'90	100	24'6	100	33'6
De 10 a 19	5'11	9'62	11'80	11'18	100	76'7	100	83'9
De 20 a 49	4'34	19'21	16'75	35'76	100	128'2	100	134'4
De 50 a 99	1'36	12'95	3'58	16'40	100	87'1	100	91'4
De 100 a 499	1'01	27'48	2'10	23'72	100	68'9	100	62'3
De 500 y más	0'03	2'98	-	-	-	-	-	-
TOTAL								

FUENTE: CENSOS INDUSTRIALES DE 1958 Y 1978.

Elaboración Propia.

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS Y EL EMPLEO: SECTOR CALZADO

PROVINCIA DE ALICANTE

Dimensión nº establecimientos.	1958		1978		Establecimientos.		Empleo	
	Nº estab.	empleo	Nº estab.	empleo	1958	1978	1958	1978
De 1 a 9	91'29	38'43	43'42	8'39	100	17'1	100	39'2
De 10 a 19	4'66	13'24	19'09	11'51	100	147'5	100	156'3
De 20 a 49	2'96	19'73	27'68	39'41	100	336'5	100	359'0
De 50 a 99	0'56	7'89	7'08	20'65	100	450'0	100	470'4
De 100 a 499	0'51	20'69	2'64	17'11	100	185'0	100	148'7
De 500 y más	-	-	0'07	2'90	-	-	-	-
TOTAL	100	100	100	100	100	36'0	100	179'8

FUENTE: CENSOS INDUSTRIALES DE 1958 Y 1978. Elaboración propia

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES: SECTORES CALZADO Y ALFOMBRAS. 1978

%

Dimensión s/ Nº empleados	TOTAL ESTABLECIMIENTOS						CALZADO						ALFOMBRAS					
	ESPAÑA			ALICANTE			ESPAÑA			ALICANTE			ESPAÑA			ALICANTE		
	Estab.	Empleo	Estable.	Empleo	Estable.	Empleo	Establ.	Empleo	Establ.	Empleo	Estab.	Empleo	Establ.	Empleo	Establ.	Empleo	Establ.	Empleo
De 1 a 9	71'73	13'95	66'97	17'24	41'12	7'18	42'85	8'23	42'10	2'69	28'76	3'43	42'10	2'69	28'76	3'43		
De 10 a 19	9'44	8'56	13'80	20'95	11'20	19'20	19'44	11'60	19'47	7'25	23'28	8'56	19'47	7'25	23'28	8'56		
De 20 a 49	769	15'92	12'81	30'00	25'37	31'06	27'68	38'95	22'10	17'97	31'50	26'22	22'10	17'97	31'50	26'22		
De 50 a 99	2'31	10'74	2'89	14'74	8'91	23'12	7'21	20'82	5'79	10'14	6'85	10'27	5'79	10'14	6'85	10'27		
De 100 a 499	2'01	26'57	1'46	17'32	3'12	18'90	2'72	17'42	10'00	53'07	9'59	51'50	10'00	53'07	9'59	51'50		
De 500 y más	0'28	24'24	0'13	6'95	0'25	8'50	0'07	2'95	0'52	7'45	-	-	0'52	7'45	-	-		
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		

Fuente: Elaboración propia según Censos Industriales de 1958-1978

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS TOTALES. ALICANTE Y TOTAL NACIONAL

Tamaño establec.	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAS OCUPADAS		POTENCIA INSTALADA EN KW	
	ESPAÑA	ALICANTE	ESPAÑA	ALICANTE	ESPAÑA	ALICANTE
De 1 a 9	140.127	5.400	392.159	18.701	2.239.055	51.731
De 10 a 19	18.439	1.113	240.635	14.897	1.661.423	56.289
De 20 a 49	15.112	1.033	447.717	32.545	2.236.655	89.481
De 50 a 99	4.516	233	302.031	15.992	1.542.086	40.571
De 100 a 499	3.935	118	746.973	18.788	6.201.153	74.014
De 500 y más	558	11	681.645	7.543	8.222.444	75.386
No consta	12.705	155	-	-	53.163	320
TOTAL	195.192	8.063	2.811.160	108.466	22.155.980	387.792

FUENTE: CENSO INDUSTRIAL DE ESPAÑA 1978

RELACION DE LA DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS/ ALICANTE Y ESPAÑA

Sector 451 Fabricación de calzado en serie (excepto caucho y madera)

Dimensión s/ nº empleados	E S P A Ñ A		A L I C A N T E	
	Nº estab.	Empleo	Nº estab.	Empleo.
De 1 a 9	987	4.555	582	2.628
De 10 a 19	503	7.107	264	3.704
De 20 a 49	609	19.696	376	12.433
De 50 a 99	214	14.662	98	6.646
De 100 a 499	75	11.986	37	5.559
De 500 y más	6	5.393	1	943
TOTAL	2.400	63.399	1.358	31.913

FUENTE:Elaboración propia según Censos Industriales de
1958- 1978

DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS. PROVINCIA DE ALICANTE Y TOTAL NACIONAL

Sector 437 Fabricación de alfombras y tapices

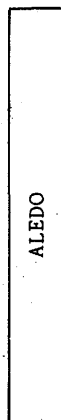
Dimensión s/ nº empleados	E S P A Ñ A		A L I C A N T E	
	Nº estab.	Empleo	Nº estab.	Empleo
De 1 a 9	80	191	21	94
De 10 a 19	37	514	17	234
De 20 a 49	42	1.274	23	717
De 50 a 99	11	719	5	281
De 100 a 499	19	3.762	7	1.408
De 500 y más	1	528	-	-
TOTAL	190	7.088	73	2.734

FUENTE: Elaboración propia según Censos Industriales de 1978

ANEXO

RELACION DE LOS PRINCIPALES GRUPOS ECONOMICOS
DE ELCHE CON NUMERO DE EMPRESAS DEL GRUPO
CLASIFICADOS POR EL AÑO DE CREACION, SECTOR
ECONOMICO Y CAPITAL SOCIAL

GRUPO



SALVADOR ALMELA Y CIA S.R.C.	1962	414	500.000
------------------------------	------	-----	---------

ANGEL ALEDO S.L.	1964	422	300.000
------------------	------	-----	---------

RAFAEL ALEDO E HIJOS S. L.	1965	422	500.000
----------------------------	------	-----	---------

PLASTICOS IBERIA S.A.	1970	414	300.000
-----------------------	------	-----	---------

PLASTIC- GOMA S.L.	1970	422	500.000 D. 77
--------------------	------	-----	---------------

SIMON Y MARCHANTE S.L.	1970	422	2.000.000
------------------------	------	-----	-----------

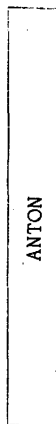
FLUXA SANDALIAS S.A.	1933	424	500.000
----------------------	------	-----	---------

SIMON ALEDO BAUTISTA S.L.	1976	432	2.500.000
---------------------------	------	-----	-----------

ROALCA S.L.	1978	422	300.000
-------------	------	-----	---------

BAUTI S.L.	1979	424	300.000
------------	------	-----	---------

GRUPO



UNIFASA		
1962	532	6.000.000

BERNARDOS S.L.		
1968	422	600.000

SELENE S.L.		
1972	422	1.000.000

FARIS S.a.		
1975	422	2.000.000

ANTON S.L.		
1966	422	500.000

MELISA S.L.		
1972	422	600.000

ALFIO S.A.		
1974	422	2.000.000

CIA ILIC. ARREND. INDUS. S.A.		
1975	614	1.000.000

GRUPO

CAÑIZARES RIQUELME

RINASER S.A.	424	4.000.000
1972		

KELME S.A.	424	4.000.000
1970		

QUILES HNOS. S.A.	424	2.000.000
1972		

CALZADOS RICAN S.L.	424	300.000
1978		

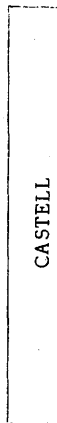
QUILES* CALZADOS S.L.	424	1.000.000
1970		

CALZADOS CAÑIZARES S.L.	422	2.000.000 D.73
1972		

CALZADOS UNION S.L.	424	1.000.000
1977		

CALZADOS KARIM S.L.	424	1.000.000
1978		

GRUPO



CASTELL Y TORRES S.L.		
1968	422	400.000

PLASTICOS ELCHE S.A.		
1971	252	2.000.000

TRENZADOS CASTELL S.L.		
1973	412	60.000

CERQUILLOS CASTELL S.L.		
	422	

ELIG SHOE S.A.		
1969	422	1.000.000

MANUFACT. ELECT. CALZ. S.L.		
1972	422	300.000

.LUIS CASTELL S.L.		
1977	412	300.000

GRUPO

COMPANY

COMPANY DOLAR S.A.

1972 422 496.000

COMPANY NIÑOS S.L.

1972 422 496.000

ARTESANIA OLAYA S.L.

1976 914 300.000

COMPANY E HIJOS S.L.

1972 422 1.000.000

BOTAS S.L.

1973 422 494.000

COMPANY EXPORTACIONES S.L.

1977 422 496.000

GRUPO

COQUILLAT

COQUILLAT S.L.

1964 432 2.000.000

NEOFLEX S.A.

1968 552 1.200.000

COQUILLAT, SECO Y CIA S.L.

1970 400.000

DISTRIBUIDORA DE CALZADO

1972 424 300.000

MANUFACTURAS FALCO, S.L.

1966 422 2.445.000

COQUILLAT, POVEDA Y CIA S.L.

1970 252 300.000

HIJOS DE J. COQUILLAT MORA S.L.

1970 422 2.000.000

GRUPO

FRANKLIN PAYA

CALZADOS FRANKLIN S.A.

1969 422 2.500.000

IMPLAST S.L.

1972 532 600.000

CALZADOS GALGO S.L.

1978 422 1.000.000

IBERICA DE EXP. CALZADOS

1969 424 1.200.000

ECOINVO S.L.

1974 184 1.500.000

GRUPO

JOAQUIN PEREZ GOMEZ

MAESCA S.A.

1960 432 4.000.000

PLASTICOS ELCHE S.A.

1964 252 2.000.000

SOPORTES TEXTILES S.A.

1970 422 1.000.000

COMERPLAST S.A.

1971 254 9.750.000

JOAQUIN PEREZ GOMEZ S.A.

1972 414 3.000.000

INMOBILIARIA ALTABIX

1975 614 9.750.000

PASTOR HNOS. S.A.

1961 252 10.000.000

COMERCIAL MAT. POLIURET. S.A.

1969 422 2.000.000

EDIFICIOS MADRID S.A.

1971 614 4.000.000

JAIME ORTS GARCIA S.A.

1972 412 3.000.000

CETECSA C.P.D. S.A.

1975 995 1.000.000

GRUPO

KELME

KELME S.A.

1970 424 4.000.000

QUILES HERMANOS S.A.

1972 424 2.000.000

CALZADOS BERNAL S.A.

1975 422 2.000.000

COVES PARREÑO S.A.

1975 422 5.000.000

VIAJES VINALOPO S.L.

1977 925 4.000.000

KELME DISTRIBUCION S.A. :

1978 424 1.000.000

QUILES CALZADOS S.A.

1970 424 1.000.000

RINASER S.A.

1972 424 4.000.000

CONSTRUCCIONES QUIVARES S.L.

1975 614 600.000

GRUPO 2.000 INVERSIONES S.A.

1976 975 10.000.000

MAESCA S.A.

1977 432 4.000.000

QUINA S.A.

422

GRUPO

LAUREANO AGULLO-PEDRO MIRALLES

TECNOQUIMICA CABANA S.A.

1966 532 1.000.000

PEDRO MIRALLES S.L.

1972 422 2.000.000

CONSTRUCCIONES LIS S.A.

1978 614 1.200.000

MOYPLAS S.L.

1968 532 1.800.000

PAYMI S.L.

1973 422 500.000

LAUREANO AGULLO URBAN S.L.

1976 422 1.000.000

GRUPO

MARTINEZ BARBERA

ELIG SHOE S.A.		
1969	422	1.000.000

DULCINEA S.L.		
1970	422	250.000

EXPONNY S.L.		
1972	422	250.000

CONSTRUCCIONES SAMUEL S.L.		
1976	614	250.000

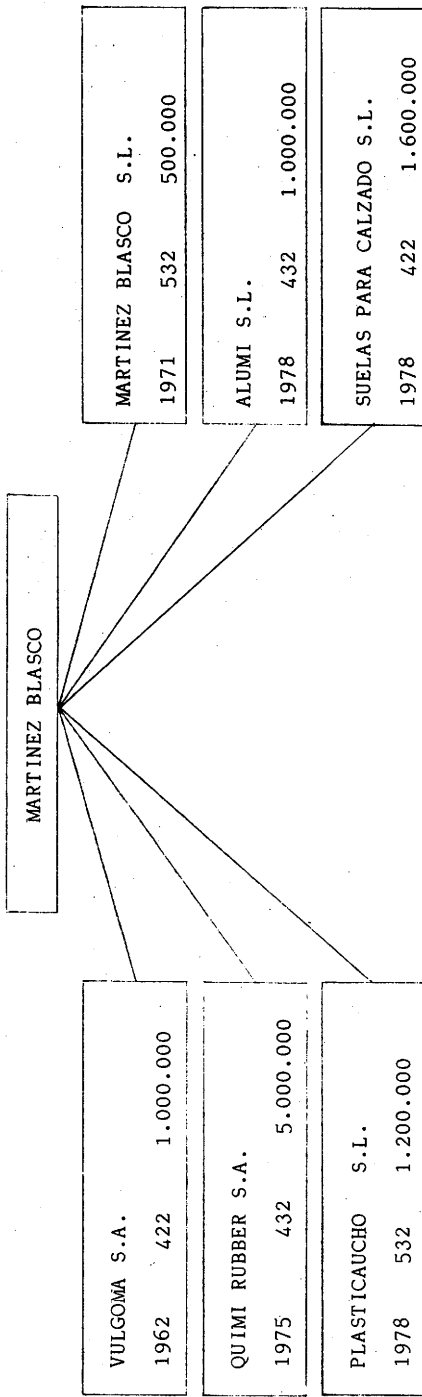
PONY SANDALS S.L.		
1970	422	250.000

GRAN SOL S.L.		
1971	422	250.000

RYIMAR S.L.		
1974	414	100.000

CALZADOS UNION S.L.		
1977	424	1.000.000

GRUPO



GRUPO

MIGUEL HERNANDEZ

DIAMOND S.A.		
1968	422	3.000.000

CETECSA		
1968	995	7.000.000

MIGUEL HERNANDEZ S.A.		
1969	422	10.500.000

JYMAR S.A.		
1971	422	2.500.000

GON BIX S.A.		
1973	422	1.500.000

GRUFI S.A.		
1974	614	1.000.000

AFINES DEL CALZADO S.A.		
1968	422	1.500.000

COLEGIAL S.A.		
1968	422	1.500.000

MAYHER S.A.		
1970	422	1.750.000

TROQUELADOS HERMA S.A.		
1972	422	1.000.000

CALZASPORT S.A.		
1973	422	1.500.000

MIGUEL HERNANDEZ INTERN. S.L.		
1979	424	1.000.000

GRUPO

PASTOR ANTON - MORA CARREÑO

UNIFASA S.A.

1962 532 6.000.000

CREACIONES PASTOR S.L.

1972 422 1.000.000

MASCA S.L.

1975 422 500.000

CLAN S.A.

1969 422 2.000.000

MILLPE S.L.

1974 422 500.000

BOTES S.L.

1975 422 1.000.000

GRUPO

PASTOR - CERDA

COMERCIAL LONERA S.A.

1958 414 1.000.000

COMERPLAST S.A.

1971 254 9.750.000

INMOBILIARIA ALTABIX S.A.

1975 614 9.750.000

PASTOR HERMANOS S.L.

1961 252 1.000.000

ADORNOMETAL S.A.

1972 424 2.000.000

LOS ORCONES S.A.

1976 614 3.000.000

GRUPO

PEREZ IBARRA

CALZADOS ELCHE S.L.

1970 422 750.000

FERMET S.L.

1970 414 100.000

GRANZAS S.L.

1975 532 2.000.000

PLASTICOS PEREZ IBARRA S.L.

1977 424 1.000.000

PLALEUTER S.L.

1970 414 100.000

PLASTICOS PINET S.L.

1970 414 150.000

FCO. PEREZ IBARRA S.L.

1976 432 2.000.000

PEGADORA JUSTO S.L.

1978 552 2.000.000

GRUPO

PINET

DIAMOND S.A.		
1968	422	3.000.000

LIMORTI S.L.		
1969	422	450.000

PLALENTER S.L.		
1970	414	100.000

FERMET S.L.		
1970	414	100.000

PLASTICOS PINET S.A.		
1970	414	150.000

FERPIEL S.L.		
1973	414	100.000

ELIG SHOE S.A.		
1969	422	1.000.000

RUISAR PINET S.A.		
1970	424	320.000

SUELAS PINET S.A.		
1970	422	100.000

PLASTACO S.A.		
1970	532	300.000

ALMACENES CANDELA S.L.		
1973	534	100.000

GRUPI S.A.		
1974	614	1.000.000

GRUPO

VICENTE TORRES

CALZADOS MYR S.A.		
1972	422	1.200.000

PAVITER S.L.		
1972	612	800.000

CONSTRUCCIONES VYMAR S.L.		
1974	614	400.000

CALZADOS MARA S.A.		
1972	422	1.200.000

MANIC S.A.		
1973	422	800.000

NEWMAN S.L.		
1976	424	300.000

GRUPO

VIZCARRA

MOCASIN S.A.		
1965	422	1.200.000

BOTIER S.A.		
1968	422	1.680.000

COLEGIAL S.A.		
1968	422	1.500.000

RYMBER S.A.		
1968	422	1.000.000

J' HAYBER S.A.		
1972	422	6.000.000

SIÖBER S.A.		
1976	422	12.000.000

VIGASQUI S.A.		
1978	424	6.000.000

AFINES DEL CALZADO S.A.		
1968	422	1.500.000

CETECSA S.A.		
1968	995	7.000.000

CALZADOS VIQUI S.A.		
1969	424	1.000.000

URBANIZADORA VIZCARRA S.A.		
1971	614	3.250.000

JESUS MURCIA LACAL S.L.		
1973	422	4.000.000

QUIVI S.L.		
1977	424	2.000.000

OLMET S.A.		
1978	614	16.000.000

SOBRE DE LOS EFECTOS DE LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL
EN LA PLANIFICACION URBANA Y COMARCAL:
EL CASO DEL VALLE DEL VINALOPO

MARTIN SEVILLA JIMENEZ

Dptº. de Política Econó-
mica.

El presente artículo fue realizado como una Comunicación a la VI Reunión de Estudios Regionales que tuvo lugar en Valencia en noviembre de 1980. En este sentido las referencias a hechos concretos está en relación con las fechas - de dicha reunión aunque hemos preferido conservarlas ya que no modifican el sentido último del mismo.

Las épocas en las que, como sucede en la actual, la crisis económica -o las crisis económicas- están a la orden del día, hay una palabra que parece tener una connotación mágica y que es sacada a relucir por tirios y troyanos: reestructuración. Sin embargo, la misma lleva implícitas toda una serie de ideas subyacentes según el contexto en el que se utilicen que hacen necesario el especificar previamente en cual de ellas nos movemos.

En general, el término viene a referirse a un conjunto de acciones encaminadas a transformar la estructura productiva y distributiva de un país o de un sector económico para adecuarla a nuevas condiciones técnicas o sociales. Quizás, en la amplitud de la definición anterior está también la confusión que genera. Así, nos referimos a un "conjunto de acciones" -adoptadas por el sector privado o el público y pactadas o no con los sindicatos- encaminadas a transformar -no sabemos en que grado - la estructura productiva- una estructura productiva que puede referirse a la composición de cualquiera de los factores clásicos del proceso productivo: tierra, trabajo y capital- y distributiva -con unas implicaciones importantes según el punto de vista de esta distribución con respecto a la oferta o a la demanda- de un país- o una zona- región o comunidad- o de un sector económico, para adecuarla a nuevas condiciones técnicas o sociales - en una

situación de inestabilidad económica como la actual, las nuevas condiciones técnicas o sociales dan lugar a las -- más variadas especulaciones sobre el futuro--.

En el caso de la realidad económica en la que -- nos movemos el término, que es usado indistintamente junto con otros como adaptación, modernización, saneamiento o -- reconversión --impropiamente en muchos casos --, tiene una fuerte carga política según quien sea el agente social que la utiliza y los objetivos que persigue. Así, para el gobierno y según la reciente declaración programática del -- presidente Suarez en el Congreso sobre el tratamiento de la crisis económica, se considera que "6.- Es además urgente promover la adaptación de las estructuras industriales a los cambios de la sociedad y de la economía. Por ello el gobierno está firmemente decidido a emprender en determinados sectores la tarea de reconversión industrial, que -- supondrá un sacrificio para el Estado, los accionistas, -- los trabajadores y las instituciones financieras" (1).

Esta declaración de principios, a pesar de su concisión supone un notable avance sobre, por ejemplo el Plan Económico del Gobierno de agosto de 1979, en el que se expresaba de una forma menos precisa: "Es obvio que, -- en estas circunstancias, nuestro país --como la mayoría de las economías industriales-- deberá proceder a una reasig-

nación de recursos que deberán dirigirse ineludiblemente con carácter prioritario a actividades directamente productivas. En las condiciones actuales; no existe opción alternativa, si no se quiere poner en peligro nuestro crecimiento industrial y, por consiguiente, el futuro de todo el sistema económico" (2). Asimismo, el P.G.E. cargaba todas las tintas sobre un solo pagano: "Esta ineludible reasignación de recursos impondrá aplazamientos en la satisfacción de demandas sociales que sólo podrán ser cubiertas una vez superada la crisis actual" (3).

Sin embargo, mientras que en P.G.E. se concretaban los sectores sobre los que se iba a centrar la acción reconvertora del Gobierno (siderurgia y construcción naval) en el nuevo programa no se concrete en absoluto este aspecto.

Sin ánimos de ser exhaustivos, habría que resumir que las posturas sobre el tema, van desde el extremo de UCD antes expresado, en las que se hace poco hincapié en los factores de empleo que conlleva la reestructuración, así como en los aspectos de tipo social para mejorar las condiciones generales de vida de los trabajadores afectados, hasta las otras versiones en las que, esos aspectos son los fundamentales junto con una planificación concertada con los diversos agentes sociales que participan en-

la reestructuración industrial y reconversión de empleo - (Estado, Comunidades autónomas, empresarios, sindicatos, trabajadores), y una política de selectividad industrial con vistas al futuro (4).

Las anteriores líneas nos han puesto en contacto con una realidad, al mismo tiempo que compleja a nivel estructural, problemática en cuanto a sus salidas políticas. No obstante, no es este el tema de nuestra comunicación, ya que lo que queremos analizar son los efectos que, estas presuntas "reestructuraciones" tienen sobre las distintas zonas y comarcas geográficas.

De todos es conocido que, el proceso de crecimiento industrial de la década de los 60 y primeros de los 70 en España, se llevó a cabo mediante la especialización de algunas zonas en determinados procesos productivos - economías externas de especialización sectorial -, o bien, - mediante el proceso de concentración de varios sectores productivos en un número reducido de aglomeraciones urbanas- economías externas de las aglomeraciones urbanas-.

Desde nuestra perspectiva es conveniente el distinguir ambos procesos debido a las implicaciones que, para los efectos de las reestructuraciones sectoriales tiene el que un determinado sector en crisis esté ligado --

primordialmente a una zona reducida en comparación con su tamaño o bien que ese sector, a pesar de su importancia, sea uno de tantos de los que componen las economías de las aglomeraciones urbanas. En éste sentido, N. Serra, citando a Blumenfeld, viene a centrar la anterior discusión ligada al concepto mismo de la base económica, tan utilizada y recurrida en muchos estudios sobre el análisis regional y urbano: "..... la base económica de las áreas metropolitanas es esta plataforma de servicios que permite el cambio tan constante de las industrias punta exportadoras a mercados más amplios" y continua, aplicando el principio al Area Metropolitana de Barcelona: "...Si el A.M de Barcelona se hubiese anclado en el sector textil-que fue el sector que la lanzó como área de crecimiento autosostenido-, en éste momento sería un área gravemente deprimida porque el sector textil no ha dejado de estar en crisis - desde hace muchos años".

Así, para Serra, "los factores básicos del crecimiento (y del no estancamiento o retroceso de la zona por tanto) han sido aquellos que han constituido la plataforma que ha hecho posible este proceso continuo de transformación, y que en la literatura de la teoría del desarrollo urbano se definiría como plataforma de absorción de innovaciones y de proyección al resto del territorio de estas innovaciones. "(5).

Sin embargo, si bien podemos estar de acuerdo con el anterior análisis (6) que viene a ejemplificar casos en los que el motor de la reestructuración sectorial y reconversión obrera se hace desde una perspectiva en -- cierto modo espontánea, o al menos, no dirigida por una política estatal ex-profeso (con las limitaciones que -- luego se harán a éste respecto), no es menos cierto que és te tipo de análisis presenta algún tipo de problemas tanto desde el punto de vista conceptual como desde una vi-- sión práctica.

Uno de los primeros problemas parte de la consi deración misma de los umbrales que distinguen las zonas -- que son Areas Metropolitanas de los que no lo son, o dicho con otras palabras, qué características debe de tener determinada aglomeración urbana para ofrecer esa plataforma de absorción de innovaciones que le permita un proceso -- constante de adaptación a las nuevas condiciones económicas y, por tanto, su crecimiento continuado. A pesar de -- que entre nosotros no se ha llevado a cabo casi ningún es tudio en profundidad acerca de las características que de berían de tener esas aglomeraciones urbanas, puede ser in teresante el citar las conclusiones que, para el caso de los E.E.U.U. hace W.R. Thompson: "... Si el crecimiento -- de un área urbana subsiste hasta elevar el área a un de-- terminado tamaño crítico (¿un cuarto de millón de habitan

tes?), las características estructurales, como la diversidad de actividades, el poder político, las grandes inversiones fijas, un rico mercado local y una provisión renovada de liderazgo industrial, bastarán prácticamente para asegurarle un crecimiento continuado, garantizarle contra una decadencia absoluta, y de hecho, sentar las bases para efectuar un irreversible crecimiento acumulativo." (7).

La anterior exposición, si bien nos facilita y delimita varios de los rasgos básicos del A.M., a los efectos que a nosotros nos interesa, carece de uno de sus elementos fundamentales: la configuración física en el espacio geográfico de la aglomeración. En otras palabras, ¿la anterior definición de A.M. se refiere a una zona acotada de una elevada densidad de habitantes por Km² o bien puede estar extendida y deseminada en un amplio espacio?. Es el mismo Thompson quien nos sugiere también la aplicación del concepto de A.M. a éste último modelo de asentamiento urbano:"... Supongamos media docena de ciudades de 35.000 hab., por ej., con dos o tres principales actividades por ciudad, más una docena de ciudades de la mitad de ese tamaño, con una o dos actividades, en total sumarán una población de 300.000 hab. que extenderían el mercado de trabajo local, montando sobre la base discretamente amplia de dos docenas de actividades distintas. Esta economía local federada podría conseguir el espacio mínimo

necesario para activar el efecto de engranaje del tamaño-urbano antes mencionado, preservando la existencia colectiva de éstos lugares urbanos pequeños." (8).

Otros problemas relacionados con la panacea que, según lo anteriormente expuesto son las A.M., son los relacionados con las nuevas características de la crisis económica internacional actual y también los relativos a los nuevos estudios sobre las deseconomías generadas por el mismo proceso de la aglomeración urbana, aunque no los vamos a tratar en nuestra exposición.

A nivel teórico, la anterior propuesta de definiciones nos ha enmarcado la problemática específica que queremos analizar. En ese contexto, la pregunta básica sería: ¿ante la necesaria reestructuración industrial y reconversión obrera que la industria y los trabajadores del calzado precisan debido a la crisis económica internacional y pérdida de competitividad exterior del sector, existen las condiciones necesarias para que no se produzca -- una recesión generalizada en la zona con preponderancia -- de éste sector?. O, en otras palabras ¿está configurada la zona del Vinalopó como una región urbana que posibilite la existencia de esa plataforma de absorción de innovaciones que hablaba Serra y por tanto, la sustitución del sector punta dominante hasta hoy, el calzado, por otro nuevo

con mayores perspectivas.?

Creemos necesario, sobre éstos aspectos diferenciar dos cuestiones básicas. Por un lado, la propia configuración estructural y evolución histórica del sector punta, y por otro, la estructuración urbana de la zona.

Uno de los aspectos más importantes a nuestro - parecer dentro de los procesos de reestructuración industrial es, precisamente el tipo de industria afectada. No es extraño que, en el P.E.G. de 1979 se diera prioridad - a dos sectores en los que, como se reconocía en el mismo - programa había fuertes intereses de la Admón. y además - se daba en empresas muy concentradas (sector de la cons-- trucción naval y siderurgia). No son estos los ejemplos - que lógicamente, debemos de fijarnos para ver las pautas - de la reestructuración del calzado, sino que más bien tendremos que establecer comparaciones con otra industria manufacturera con grandes experiencias reestructuradoras: el textil,. Las características del sector son una gran diseminación de las empresas, reducido número de trabajadores por empresa, baja capitalización, número de series producidos por empresa muy amplio en relación a la producción total de las mismas, mala comercialización de los productos..... Pero, en el caso del calzado, éstos puntos que tratan de evidenciar su debilidad, son precisamente los -

factores que le han convertido en un sector punta (9). La dinámica de éste sector, con un proceso constante de innovaciones técnicas, introducción de materias primas artificiales (10) y, sobretodo, cambios constantes en la moda, lo han convertido, hasta hace poco tiempo en una de las principales partidas de nuestras exportaciones.

Un hecho fundamental a tener en cuenta en éste proceso es que, ésta introducción constante de innovaciones ha requerido, por parte empresarial una dinámica de adecuación a las condiciones del momento que quizás configuran a éste sector como inserto en una reestructuración constante en casi todas sus líneas. (11):

Por otra parte, la configuración de la zona de referencia con preponderancia del sector calzado en cuanto a estructura urbana, nos pone en contacto con una serie de problemas que no están lo suficientemente estudiados. Un aspecto que queremos hacer observar como hipótesis de principio es que, si las poblaciones con predominio del sector calzado forman una "unidad de intereses" en cuanto a integración de los servicios comunes de la industria -- (industria auxiliar, materias primas,), ésta comunidad es de un rango inferior (subarea) en relación con la polarización que significa la existencia de la ciudad de Alicante.

La capital administrativa de la zona, tanto por el sistema de comunicaciones que centraliza (carreteras , radiales hacia el interior, puerto cercanía del aeropuerto, Renfe,), como el peso administrativo y, no hay que olvidar, la alta dotación de servicios generales que proporciona (financieros, culturales, hoteleros, profesionales, turísticos...), es sin duda alguna el centro de lo - que se podría denominar aglomeración urbana dispersa.

Esta aglomeración, junto a este centro espacial, presenta unas características que pueden avalar nuestros supuestos. El primer rasgo definidor de la misma, es la existencia de otro centro de importancia, con unas características totalmente distintas en cuanto a estructura económica, a una distancia espacial relativamente reducida y con un ritmo de crecimiento muy elevado. El caso de Elche con uno de los crecimientos poblacionales más elevados en ciudades de elevado rango en España y que en el período - 1960-78 ha más que duplicado su población; ha sido uno de los hechos que más ha influido con vistas a la actual aglomeración.

Este hecho tiene aún más importancia si consideramos que el proceso ha tenido un fuerte carácter autónomo, en el sentido de no haber sido generado, como en el caso de las ciudades colindantes de las Areas Metropolitanas -

de Madrid,, Barcelona, Bilbao o Valencia, por la congestión del centro de la aglomeración. No obstante, tanto -- debido a las características de su propio crecimiento como a la cercanía de Alicante, con una fuerte dotación en el sector de servicios, Elche ha configurado su estructura -- positiva complementaria o, al menos no competitiva, con -- el centro de la aglomeración. (12).

Otro de los rasgos definidores de esta "región urbana en formación" (13) es la existencia, sobre tres ejes radiales de comunicaciones desde Alicante de tres poblaciones con más de 50.000 habitantes, aunque con unas -- características totalmente diferentes. Alcoy, la vieja -- ciudad industrial ha estado sometida a un fuerte proceso de reestructuración de su anticuado aparato productivo de de dicado fundamentalmente a la industria textil y es, de las ciudades alicantinas con mayor población, la única que en el período 1960-78 ha perdido población absoluta (período 1970-75).

El propio aislamiento que supone la localización de ésta población aislada de buenas comunicaciones con el centro de la región urbana, unido incluso a una orientación de mayor atracción hacia la zona de Valencia que a la de Alicante, hacen de ésta ciudad y su entorno una subarea económica que, incluso algunos creen necesario potenciar

como equilibrio del polo de atracción que representan las dos áreas dominantes del País Valenciano. (14)

Elda, con un fuerte ritmo de crecimiento industrial debido casi totalmente a la industria del calzado y que juntamente con Petrel forma la tercera zona urbana de Alicante (78.886 hab. en 1978), está sufriendo más que ninguna otra población la crisis del sector calzado debido a su casi total dependencia del mismo, sobretodo a alguna de sus líneas (zapatos de calidad). Las buenas comunicaciones con Alicante y algo menos buenas con Elche, la hacen entrar dentro de ese triángulo-estrella del crecimiento de la zona.

El otro polo de atracción-dispersión con población superior a 50.000 hab. es Orihuela, ciudad en la que, el fuerte peso del sector agrario ha hecho que su crecimiento sea muy débil, a pesar de que, y ésto es interesante señalarlo, en la actualidad hay un proceso de expansión industrial significativo.

Sin contar con ninguna población superior a -- 50.000 hab., hay un cuarto eje-centro de expansión con unos ritmos de crecimiento totales orientados fundamentalmente al sector turismo digno de destacar. Benidorm vendría a ser el nuevo centro que, en la actualidad, junto con Villa

joyosa, alcanzaría el umbral de los subcentros urbanos que polarizan ésta "región urbana en formación".

La configuración total de la zona a nivel de estructuración urbana queda completada con la existencia de un numeroso grupo de ciudades con una población comprendida entre 15 y 30.000 hab. y que, en general están ligadas a determinados sectores productivos. Los mayores ritmos de crecimiento de éstas poblaciones han estado relacionados con tres factores determinantes: tipo de industria manufacturera predominante (Ibi), cercanía a la costa y desarrollo turístico (Denia), y distancia a la capital (San Vicente del Raspeig).

La implementación de políticas: industria y territorio.

Las anteriores líneas, donde hemos intentado -- esbozar los trazos más sobresalientes de la región urbana de Alicante-Elche, nos han puesto en contacto con una realidad que debemos analizar con una visión más totalizadora. Como señala Sorribes, "En una región urbana tienen lugar todo tipo de actividades (residenciales, turísticas, comerciales, industriales, agrícolas, de expansión, etc.) con una dinámica independiente de la simple continuidad geográfica. Los rasgos característicos son la creciente - especialización funcional- las diferentes actividades se segregan unas de otras ocupando su propio espacio, reali-

dad que sacraliza el zoning de la planificación urbana al uso-, la segregación social- que refleja la apropiación - clasista del espacio en una sociedad capitalista y, finalmente una creciente interdependencia entre todas éstas actividades de la cual son fiel reflejo los flujos de tráfico, que son como el espectro del funcionamiento de éstas regiones urbanas." (15).

Sin embargo, si bien mantenemos la hipótesis de que la región urbana de Alicante-Elche tiene rasgos de ser una región integrada a nivel de funcionamiento económico, no existe por el contrario ningún tipo de visión de con-- junto que intente ver las políticas industriales y territoriales como un todo interrelacionado. Es más, todas las políticas que, o bien estructuran el espacio-autopistas, autovías, hipermercados, planes generales, polígonos industriales, Trasvase Tajo-Segura...) o bien intentan dar una solución a la grave situación del calzado -o el turismo-, ignoran en buena parte el impacto que originan sobre la - totalidad del sistema. Queremos en éste sentido referirnos únicamente a tres iniciativas que, teniendo un origen en la iniciativa local -o del gobierno local-, han tratado de potenciar todos los sectores industriales o salvar la industria del calzado y, qué duda cabe, en dos casos al - menos, pueden tener su influencia en la estructuración -- del territorio. Nos referimos al estudio del Ayuntamiento

de Elche sobre las salidas a las crisis del calzado y a la creación y potenciación de los polígonos de preferente lo calización industrial de Elda y Orihuela.

La primera iniciativa, nacida como consecuencia de lo que se dió en llamar "los pactos de Elche" a primeros de 1978, no ha tenido más concreción que la realización de un estudio sin ningún tipo de continuidad posterior, a pesar de que la situación se ha agravado en lo que respecta a la crisis del calzado. Sin embargo, creemos -- que las bases mismas del problema ya se planteaban con to da su intensidad en la moción que presentaba el Alcalde -- de Elche para la aprobación del concurso del "Estudio -- socioeconómico de Elche y su comarca": "...Esta total dependencia de Elche con respecto a las industrias del calzado y complementarias de la misma acarrea el grave inconveniente de que en época de crisis de aquellas su repercusión sobre la población es tan acusada que afecta prácticamente a toda su actividad económica.

Todo ello plantea una serie de problemas que es necesario prever a los fines de evitar que la ciudad de Elche se vea arrastrada por la crisis del sector calzado.

No son fáciles las alternativas, fundamentalmente por los problemas de tipo económico y social que origin

na la reestructuración de cualquier sector industrial y -
más cuando ese sector condiciona todas las relaciones de
una ciudad o de una comarca.

Por todo ello debemos ya de tratar de solucio--
nar las actuales repercusiones de la crisis del calzado,
planteando las líneas básicas de lo que puede ser una al-
ternativa a largo plazo del mantenimiento de la población
y riqueza de Elche...." (16)

Desgraciadamente, ni el punto de vista anterior -
acerca de la interacción entre los problemas del espacio
y la industria, ni el mismo estudio que se realizó y en--
tregó hace un año han tenido continuidad posterior y, en
ésta zona no se ha vuelto a plantear el tema globalmente.

El Polígono Industrial de Orihuela, promovido,
por el Ayuntamiento de ésta ciudad, trata de aprovechar -
tanto las ventajas de localización-ubicación entre Alicante
y Murcia-, como de la producción preferente de la comarca
del Bajo Segura, fomentando al mismo tiempo un sector-
el industrial- que le permitiera a la zona un mayor grado
de desarrollo. Este proyecto ya con aprobación del plan -
Parcial- que era impulsado en 1978 por el I.P.I. (17), y
que recientemente recibía la calificación de Preferente -
Localización Industrial (18), viene a incidir en una zona

que como se ha apuntado anteriormente, está al caballo en tre dos áreas con notables diferencias en cuanto a la preponderancia de sectores productivos, y, es posible que re fuerce éste núcleo (19) como zona de atracción de indus-- trias, y al mismo tiempo, de población.

Elda sería el tercer caso estudiado, también con un Polígono de Preferente localización industrial. El caso de éste Polígono, desde su planteamiento hasta la actua lidad presenta en toda su intensidad la idea central de - éste trabajo: la influencia que tiene la reestructuración del sector calzado sobre una zona concreta. La idea del - mismo, desde su nacimiento hasta su aprobación como de -- preferente localización industrial, ha estado presidida - por la importancia ante la crisis del calzado, el cierre de empresas y el desempleo masivo que ha castigado, por - sus características específicas, más a Elda que a otros - pueblos limítrofes.

Sin embargo, las objeciones hechas anteriormen-- te ante los efectos de éstos polígonos; aunque hay que -- observar que no se han aplicado, como en éste caso, a zo-- nas deprimidas, hacen que ésta medida sea, al menos discu-- tible en su papel de panacea de los problemas que tiene la industria del calzado -lógicamente, en el polígono se de-- bería sino prohibir, si limitar en gran medida la ubicación

de ésta industria-, ni de la zona.

La actual situación nos presenta un estado de - integración de un territorio a un nivel elevado junto con una desintegración de las políticas operativas y una dispersión de objetivos, por no hablar de las suspicacias que originan la concesión o no de determinados beneficios a - zonas o el problema mismo de la localización concreta de los polígonos (el de Elda ha enfrentado a los municipios de la zona) (20).

Sin embargo, lo anterior no es óbice para que creamos que, tanto la resolución de la crisis del calzado y las repercusiones que la misma tiene sobre el empleo de la zona; como la integración de ésta "región urbana en -- formación" sea materia urgente y necesaria, y más en éstos momentos en los que casi todos los Ayuntamientos se disponen a revisar o adaptar sus Planes Generales, instrumento éste no utilizado aún en toda su intensidad ordenadora -- del territorio y generadora de efectos económicos.

EVOLUCION DE LA POBLACION ABSOLUTA DE LAS PRINCIPALES CIUDADES
DEL AREA METROPOLITANA DE ALICANTE - ELCHE (1970-80)

Ciudades	Población			Ritmo de crecimiento %		
	1970	1975	1980	1975 70	1980 75	1980 70
Alicante	181.550	214.760	245.963	18'29	14'52	35'48
Elche	123.716	148.475	164.779	20'01	10'98	33'19
Elda	41.500	48.708	53.128	17'36	9'07	28'01
Orihuela	45.183	48.096	50.084	6'44	4'13	10'84
Villena	25.616	27.439	28.735	7'11	4'72	12'17
Benidorm	12.003	22.841	24.983	90'29	9'37	108'13
San Vicente	16.333	19.408	23.350	18'82	20'31	42'96
Novelda	17.373	18.885	20.950	8'70	10'93	20'59
Crevillente	17.172	20.060	20.940	16'81	4'38	21'92
Villajoyosa	16.193	20.360	20.726	25'73	1'79	27'99
Petrel	15.889	20.424	20.612	28'54	0'92	29'72
Aspe	13.320	14.385	15.291	7'99	6'29	14'79
Almoradí	11.815	12.610	13.589	6'72	7'76	15'01
Callosa del S.	12.607	14.029	13.547	11'27	-3'57	7'45
Torrevieja	9.735	10.826	12.321	11'20	13'80	26'56
Santapola	9.121	10.212	12.010	11'96	17'60	31'67
Altea	8.791	9.831	11.154	11'83	13'45	26'87
Monovar	10.439	10.857	11.140	4'00	2'60	6'71
San Juan	7.202	7.972	9.813	10'69	23'09	36'25
Campello	5.767	7.053	8.278	22'30	17'36	43'54
Albatera	7.013	7.463	8.099	6'41	8'52	15'48
Muchamiel	5.373	6.176	8.058	14'94	30'47	49'97
Calpe	3.222	6.147	8.032	90'78	30'66	149'28

Fuente: I.N.E. y elaboración propia

NOTAS:

- 1) El País 17-9-80
- 2) Programa a medio plazo para la economía española, Ministerio de Economía. Madrid 1979, págs. 61-62.
- 3) Op. cit. págs. 62. Una conclusión radicalmente distinta se mantenía en el artículo de J. Mayer "La satisfacción de necesidades esenciales en la reestructuración de la economía. Infraestructura social y productividad". Seminario sobre productividad y política de empleo. Ministerio de Economía, noviembre. 1979.
- 4) Papeles de Economía española, nº 2, con artículos de J. L. Leal, E. Barón y Santiago Roldán, J. Segura y G. Piera.
- 5) N. Serra Serra. "Relaciones entre planificación territorial y planificación económica" en "Planificación territorial (I)" CICC y P. Madrid 1974 págs. 308-309.
- 6) Queremos dejar aquí de manifiesto que, si bien no lo explicitamos en el análisis, aunque las Areas Metropolitanas como un todo pueden mantener, gracias a esa -- plataforma de absorción de innovaciones, la actividad global, la misma segregación de las actividades dentro del Area provoca fenómenos de depresión en aquel barrio o ciudad en la cual la actividad a reestructurar es la dominante. El ejemplo de Barcelona a este nivel es -- sintomático como muestra de la expulsión concéntrica -- de actividades "deprimidas" y crisis simultáneas en las zonas donde se ubicaban. Ver "Repercussió de la crisi económica a les comarques barcelonines" A. Monserrat. CEUMT nº 14 maig 1979, así como, entre otros "El negocio -- trist -- de la industria cotonera". M. Casas y C. Sans, en Economía crítica, una perspectiva catalana, BARCELONA, 1972.

- 7) W.R. Thompson "Un prefacio a la economía urbana". G. Gili Barcelona, 1971, pag. 41.
- 8) Op. cit. pag. 52-53.
- 9) Bernabé J. M. "Factores de localización y crisis en la industria valenciana del calzado", Panorama bursátil, Valencia 1978. La industria del calzado en España. M. de Industria 1965.
- 10) "Feria del calzado" R. Carbajosa ICE nº 477 mayo 1973. Riqueza industrial de Elche A. Ceva García. Festa - d'Elig 1957.
- 11) En este aspecto el caso de Elche, con una renovación - constante de las principales líneas de producción (recuérdese que era la alpargata el principal producto de ésta ciudad), podría ser paradigmático.
- 12) Plan General de Ordenación Urbana 1970 . Elche. Información urbanística, Cap. I. Encuadre regional.
- 13) Martínez Serrano et alii Introducció a l'economia del Pais Valenciá. Valencia 1980, pag. 188
- 14) Op. cit. pag. 188-189
- 15) Introducció a l'economia del P.V. , op.cit. pag. 187-188
- 16) Moción de la Alcaldía al Pleno Excmo. Ayuntamiento de Elche, 24-2-78.
- 17) IPI "El polígono Industrial de Orihuela, factor estratégico de desarrollo en la comarca" Octubre 1978.
- 18) Ver La Verdad, 5-80
- 19) IPI, op. cit., ver también sobre el papel histórico de los polígonos J. M. Fernández de Mata "Política económica regional e industrialización". Economía Industrial nº 146, febrero 1976 y García Santacruz N. y J. Moreno

Zuazu "Política regional industrial 1972-75", Economía industrial nº 168, abril 1977, y G. Saenz de Buruaga "Política económica Regional" pag. 548, en L. Gamir y en "Política Económica de España". Madrid 1980,

- 20) La Mancomunidad Elda-Petrel se ha resentido en gran medida por la polémica acerca de donde se iba a situar el nuevo Polígono, como se ha hecho eco la prensa local.

EL SUBSECTOR DEL CALZADO:

CONSIDERACIONES EN TORNO A SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA

JOSEP-ANTONI YBARRA PEREZ

Dptº. de Estructura Econó-
mica.

El contenido del presente escrito corresponde a la comunicación del mismo título presentada por el autor a las Primeras Jornadas de Estudios Socioeconómicos de las Comunidades Autónomas (Junta de Andalucía, Sevilla 16 al 19 de Abril de - 1980), sin que se haya hecho la más mínima modificación del original. El autor desea agradecer muy sinceramente a los organizadores de aquellas jornadas la gentileza que han tenido en posibilitar su publicación en la presente revista.

1.- ALGUNOS RASGOS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO ESPAÑOL

Es bien conocido que el crecimiento económico - español a partir del Plan de Estabilización hasta que la crisis económica internacional llegara a hacerse patente en nuestro país, al margen de ampararse en la próspera coyuntura internacional posibilitándose así unas entradas - de divisas realmente decisivas, vía emigrantes, turismo e inversiones extranjeras, desde un punto de vista endógeno se afianzó en sectores industriales que generalmente son aceptados como base o punta a partir de los cuales puede pensarse en una dinámica de relaciones inter-industriales de eslobamiento (Hirschman, 112-3) que incluso puede llegar a tener efectos industrializadores beneficiosos más - allá de los centros económicos donde se iniciaran aquellas actividades punta (Myrdal, 44-6).

Dejando al margen la constatación y la explicación de si estas industrias industrializadoras han sido - capaces de consolidar y acrecentar un proceso sostenido - de desarrollo, en general la especialización industrial - de la economía española se ha arraigado en base a sectores con dominio de grandes plantas, que con fuertes vinculaciones a los grupos políticos y financieros dominantes, nacionales y/o internacionales, les resulta relativamente sencillo el expandirse (Donges, 157 y ss.). Sectores como

el de edificación y obras públicas, químicas y metálicas (básicas y transformados) que en 1.962 presentan el 43'3% del valor total de la producción industrial del Estado Español, en 1.975 equivalen al 61'5 % de dicho valor (ver anexo 1), con un aumento global en el periodo 1962-75 del 357'9 % frente al 170'9 % para el resto de la industria.

2. EL CALZADO Y SU AREA DE DESARROLLO

Mientras que ésto es válido a grandes rasgos para el conjunto industrial del Estado, existen áreas concretas donde la base económica que ha sustentado el crecimiento industrial es radicalmente distinta. Es el caso que aquí vamos a tratar de las comarcas situadas al Sur del País Valenciano y que por el inevitable tratamiento estadístico las incluimos en la denominación de Alacant, al estar referidas las pocas estadísticas desagregadas españolas a niveles provinciales.

No obstante queremos dejar constancia de que "dentro de esta región amplia (nos referimos al Sur del País Valenciano) existen varias regiones que guardan fuertes similitudes de uniformidad y de homogeneidad en sus desarrollos específicos de los modelos de producción; son regiones que definimos como uniformes, donde destaca la especialización productiva" (Ybarra, 29), siendo una de

estas regiones especializada en producción de calzado y - que se extiende prácticamente a lo largo de todo el Valle del Vinalopó (Bernabé, 107-150).

El subsector industrial del calzado para el modelo de crecimiento industrial español no ha sido más que una industria marginal, nacida y desarrollada a espaldas de la misma administración (no en valde el 90 % de los empresarios actuales del calzado fueron en sus inicios empresarios clandestinos), y que sorprende por su poder exportador como lo demuestra (anexo 2) el hecho de ser uno de los cinco capítulos de mayor importancia exportadora - de los últimos años. Sin embargo para el Sur del País Valenciano es sin ningún género de dudas la actividad industrial a partir de la cual se ha consolidado un proceso de crecimiento y desarrollo que define a esta área del resto industrial nacional, ya que si es la industria la actividad económica que prácticamente aporta la mitad del empleo y de la producción total en estas comarcas, con tasas de crecimiento superiores al 25-30 % a las obtenidas por la industria española entre 1962 a 1975 (anexo 3 y 4), - es el subsector industrial del calzado el que ha participado de forma más dinámica a hacer realidad este hecho, - ya que más de un tercio de la producción y del empleo industrial es aportado por esta actividad (anexo 5 y 6), con índices de crecimiento superiores al 30 % a los consigui-

dos por el conjunto industrial de todo el área.

Obviamente la importancia exportadora del subsector calzado que se refleja como hemos visto en el conjunto exportador nacional, en el caso del País Valenciano es sumamente significativa (Martínez Estévez), y por supuesto en estas comarcas del sur es el capítulo de mayor importancia hasta el punto de que más del 60% del total exportado es calzado (anexo 7).

Así pues, nos encontramos ante un sector que - marginado de los grandes objetivos de la política industrial española, ha consolidado un proceso de industrialización caracterizando un área que podemos definir como región económica integral o uniforme (Komar, 265 y Richardson 240-6) dependiente de la producción zapatera y que está - compuesta por las comarcas que cruzan el río Vinalopó.

3.- RASGOS DESTACABLES DE SU PROCESO DE CRECIMIENTO.

Los rasgos más significativos que han ido conformando a la industria del calzado a lo largo del proceso de industrialización los abstraemos de las cuentas de explotación consolidadas (anexo 8 y 9) tanto de la industria nacional como del calzado del Sur del País Valenciano.

3.1.- Mano de obra y materias primas.

Destacamos como uno de los factores fundamentales, si no el más importante, en el que se ha sustentado el proceso de crecimiento industrial zapatero ha sido la constante incorporación de mano de obra, de trabajo, al proceso productivo, lo que ha posibilitado que se perpetuase la ventaja comparativa tanto a nivel nacional como internacional que ha hecho crecer al sector, ya que los salarios en el calzado han sido generalmente inferiores a los pagados en los sectores industriales nacionales, además de que la vigencia de una legislación laboral representaba impedía cualquier tipo de reivindicación social o salarial que fuera a perturbar las estructuras productivas vigentes.

COSTE DE PERSONAL POR HORA TRABAJADA (Ptas corrientes)

	1962	1969	1975
Calzado Alacant	11	47	132
Industria España	19	49	132

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de -- Producción Industrial, Servicio Sindical de Estadística, Madrid, para los años respectivos.

Un matiz importante respecto de la mano de obra que viene a acrecentar esa falta de conflictividad y esa diferencia salarial que apuntamos, es que en el sector - calzado, la incorporación de la mano de obra femenina al proceso productivo ha sido relevante, mano de obra caracterizada por su docilidad y por su mayor postergación salarial.

COMPOSICION MANO DE OBRA (%)

AÑOS	CALZADO ALACANT		INDUSTRIA ESPAÑA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
1962	55	45	74	26
1975	42	58	75	25
INDICE 1975				
(1962=100)	161	274	133	125

Fuente: estimación propia a partir de Estadísticas de Producción Industrial, S.S.E., Madrid.

En torno a la materia prima, representa el porcentaje más importante en la composición del coste de producción. Ello no tendría mayor significado que el que puede existir en el conjunto industrial del Estado Español, a no ser tal y como ocurre en el calzado, que ésta mate-

ria prima sea fundamentalmente piel y productos químicos, y tanto de uno como del otro dependemos del exterior mayoritariamente (en el caso de pieles aproximadamente el 90% y en el de productos químicos casi en el 100%), con un agravante decisivo y es el que son productos cuyos proveedores son grupos oligopolistas.

3.2.- Tamaño de empresa y trabajo clandestino

Dato sobresaliente por las consecuencias sociales, económicas y técnicas que de él se derivan, es el que gira en torno de la dimensión empresarial. En el calzado observamos una preponderancia de pequeñas y medianas empresas (entre 50 y 250 trabajadores) que a lo largo del proceso va intensificándose, abocando a una dimensión óptima en función de la especialización productiva.

TAMAÑO DE EMPRESA DEL CALZADO (porcentajes)

TAMAÑO	OBREROS		EMPRESAS		PRODUCCION	
	1962	1975	1962	1975	1962	1975
Artesanal	10	4	45	32	15	5
Pequeña-Med.	83	86	54	67	69	82
Grande	7	10	1	1	16	13

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas..., S.S.E.

Las características de demanda de un producto de consumo duradero como es el calzado, donde las tendencias de la moda juegan un papel fundamental, impiden que las cadenas de producción se estandaricen, y que las economías de escala, en un sector dependiente de los mercados internacionales como es éste, no se encuentren en las plantas de dimensiones grandes (Méndez Reyes, 339) ya que la facilidad técnica para adaptarse a los cambios de demanda la tendrán las plantas de dimensiones más pequeñas.

Debido a ésta fácil adaptabilidad que las pequeñas plantas tienen a los cambios de demanda es por lo que las empresas artesanales -censadas oficialmente y generalmente subcontratadas por las grandes empresas o por centrales de compra nacionales o extranjeras- y las empresas y tareas clandestinas (Tanzi) -al margen de la legalidad por evitar impuestos, seguros, obligaciones, etc., y que en casas particulares, trastiendas, pequeños talleres, --realizan todo el proceso de producción o parte de él, estando igualmente subcontratados han tenido y tienen una -vigencia permanente; así, si en el inicio del proceso de industrialización del calzado, la empresa artesanal forma parte de las economías externas del sector al ser el foco alentador de ilusiones empresariales, en los momentos actuales, la empresa artesanal y clandestina pasa a ser el principal relantizador y amortiguador de la crisis del -

sector al canalizarse hacia ellas producciones que serán realizadas a costes inferiores a los de mercado, ya que - utilizando mano de obra oficialmente parada, o trabajadores sin seguros ni cargas sociales, sin realizar pagos de licencias e impuestos, logran al menos sobrevivir a costa de ese continuo fraude social.

En una reciente encuesta realizada en el sector (1979) se mostraba como en una de las fases de producción, precisamente donde más mano de obra se necesita, el 80% - del trabajo es realizado en forma clandestina por mujeres a domicilio -al margen de los mínimos derechos laborales como son la percepción de vacaciones o la adscripción a - la Seguridad Social, sin un mínimo de control higiénico, sin seguridad de continuidad en el suministro de trabajo y por tanto de salario-, no obstante, la gravedad de la - situación que describimos no reside solo en que sea emplea dó este trabajo femenino en la realización clandestina de una determinada fase de producción, sino que en la actualidad el 33% del total de la mano de obra del sector calzado en el Sur del País Valenciano es clandestino pudiendo realizarse todas las fases de producción en la ilegalidad.

Obviamente esta posibilidad que tiene el calzado de flexibilizar las plantillas utilizando trabajo clandes tino a coste inferiores a los de mercado, le imprime una

capacidad para mantener una ventaja comparativa a base de incurrir en fraudes cada vez más significativos.

Hemos realizado un pequeño estudio en base a la encuesta antes citada referente al coste que le representa a la empresa la utilización de distintos porcentajes - de trabajo clandestino. Las situaciones a las que hacemos referencia son:

Situación A: Realización del trabajo en su totalidad en la planta.

Situación B: El 66 % del trabajo en la planta y el 33 % en la clandestinidad. Esta situación es la habitual en la actualidad (1979).

Situación C: El 95 % del trabajo en la clandestinidad reservándose la empresa únicamente las últimas fases -a cabado y comercialización- del proceso. Situación que aunque puede resultar extrema, existe, ya que algunas comercializadoras y subcontratistas la utilizan.

Los resultados que obtenemos son:

COSTE	SITUACIONES		
	A	B	C
Coste Mano de Obra	100	90	70
Coste del Calzado	100	97	90

La conclusión a la que llegamos es muy clara, ya que si las economías de escala en el sector del calzado se encuentran generalmente en las plantas de dimensiones pequeñas y medianas, la descentralización productiva y comercial, utilizando trabajo clandestino, está provocando que vayan desplazándose empresas desde la legalidad a la ilegalidad buscando unas economías de escala aportada no ya por la organización productiva y la adaptabilidad que poseen las pequeñas y medianas empresas a los cambios de demanda, sino además por la evasión de impuestos y el fraude social.

A pesar de las ventajas productivas y que sobre el empleo pueden aportar las pequeñas y medianas empresas, de todos son bien conocidos sus inconvenientes (Giadres-co) que giran en torno de una excesiva dependencia (comercial, tecnológica, financiera, etc.) y de una ausencia de una política industrial y empresarial motivada no solo por la falta de política económica que surgida de la Administración vaya a paliar las deficiencias expresadas, sino por la falta de voluntad expresa por parte empresarial para superar esa dependencia mediante el asociacionismo o por cualquier forma alternativa de unidad.

3.3.- Rentabilidad y descapitalización

En la industria del calzado, incluso ha habido

un hecho extremadamente importante que viene a abundar en esa excesiva dependencia en la que se desenvuelve la pequeña y mediana empresa. El problema se plantea respecto de la descapitalización que sufre la industria del calzado y el argumento que frecuentemente se utiliza es que debido a la baja rentabilidad que se obtiene en el sector no es ventajoso el interiorizar estos excedentes para intentar así reducir la dependencia financiera, comercial y tecnológica, ya que se precisarían volúmenes de capital que el sector no dispone para ejecutar una política industrial y empresarial tendente a la disminución o eliminación de aquella dependencia e incluso encaminada a aumentar la rentabilidad del capital.

No obstante haciendo un pequeño análisis de las tasas de rentabilidad que se han obtenido en el sector -- (anexo 8, 9 y 10), se observa que los resultados que se desprenden de analizar las cuentas de explotación son contradictorias en parte con los argumentos anteriores, ya que entendemos que para analizar la rentabilidad de una actividad no basta con estudiar la relación existente entre el beneficio respecto de la facturación o de la producción, sino que más importante que este ratio es aquel que nos relaciona el beneficio obtenido con el capital invertido. Dicho ratio nos muestra como la rentabilidad que el calzado del Sur del País Valenciano consigue cada año

respecto a la inversión que realiza, es muy superior a la que obtiene la industria española y evidencia como la industria del calzado adquiere unos beneficios sin realizar una inversión acorde con sus resultados, ya que la inversión realizada anualmente es mínima respecto a los beneficios que de ella se alcanzan. Sin ningún genero de reservas pueden calificarse de "superbeneficios" a los rendimientos obtenidos en esta industria con tasas de rentabilidad bruta sobre inversión superiores al 900 % como las que se presentan.

Además de esta puntualización que entendemos necesaria para explicar con mayor profundidad la rentabilidad de explotación, existe un segundo aspecto así mismo importante y que se desprende de relacionar la inversión que se realiza con los beneficios obtenidos en un año determinado; al resultado de dicha relación lo podemos asemejar con una tasa de capitalización o con una tasa máxima de autocapitalización (en el caso extremo de que toda la inversión realizada proviniese de beneficios obtenidos en el mismo sector). Lógicamente una vez determinada esta tasa de autocapitalización en función de los beneficios - que se invierten, podemos concretar aquellos beneficios - que como mínimo habiendo sido obtenidos no se reinvierten, y que por tanto se sustraen del sector, es decir, podríamos hablar de una tasa mínima de descapitalización. Los -

resultados que se obtienen, conviene que sean tomados como valores relativos por las matizaciones que se les deben plantear, no obstante se entiende que el valor aproximativo de los resultados no lo es tanto si tenemos en cuenta que lo que interesa es abstraer el modelo de comportamiento inversor por parte empresarial al menos en la industria del calzado frente al que se da en la industria española, ya que se aprecia a partir de estos datos el modo como el sector del calzado entiende que es su "normal" comporta--miento inversor; mientras que la reinversión de aquellos superbeneficios que comentábamos anteriormente del 900 % del capital invertido son de un 10 %, extrae el 90% fuera del sector, lo cual no deja de ser una conducta un tanto peculiar del sector del calzado si la comparamos con la -seguida por el sector industrial español donde observamos que se invierten cifras en torno al 40 % de los beneficios obtenidos.

4.- HACIA UNA DIVERSIFICACION PRODUCTIVA

No creemos necesario el sintetizar las conclu--siones más significativas de todo lo que se ha apuntado, al igual que tampoco resulta ya válido el anotar todo lo que se ha dejado de hacer y que hubiera podido resultar -beneficioso. Tan sólo consideramos oportuno el puntualizar que siendo el calzado un sector básico para un área deter

minada como es la del Sur del País Valenciano la cual es prácticamente monoprodutora, y estando su estructura productiva fundamentada en el trabajo y su estructura comercial dependiente del exterior, el poseer una ventaja comparativa que significaba tener salarios bajos, al aparecer países productores de calzado con salarios inferiores a los españoles nos conduce inevitablemente a aceptar que nos encontramos ante una crisis estructural profunda y que objetivamente es necesario hacerle frente ya que las soluciones observadas que se están produciendo para subsanar la falta de competitividad (como es el trabajo clandestino) no comporta más que una subsistencia a corto plazo de un determinado número de obreros, de empresas y sobre todo de comercializadoras que continúan obteniendo superbeneficios sin capitalizar al sector ni a sus industrias auxiliares y complementarias.

Ante esta problemática en la que está inmerso el sector y que se resume en la disyuntiva de paro o clandestinaje, la necesidad de adoptar una política industrial y social para hacer frente a esta realidad, es necesaria e inmediata, la cual a nuestro entender debería tender inevitablemente hacia el establecimiento y la potenciación de un modelo económico plurisectorial que podría iniciarse de las industrias auxiliares y complementarias del calzado en donde la mano de obra, con el pertinente periodo de

aprendizaje, no tendría excesivas dificultades de adaptabilidad, y el capital se desenvolvería en un medio semejante al que lo ha hecho hasta ahora. Lógicamente, ésta sería una primera fase de diversificación productiva que debería de proseguirse estableciendo actividades que complementándose entre sí, pudieran apuntar hacia un modelo económico integral del área.

ANEXO 1 - VALOR DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

SUBSECTORES	PARTICIPACION SUBSECTORIAL (%)				INDICE CRECIMIENTO 1962-75	
	ESPAÑA		ALACANT		1962=100 (precios const.)	
	1962	1975	1962	1975	ESPAÑA	ALACANT
Minería	2'30	1'26	1'21	0'87	139'4	247'7
Edificación y obras Pub.	10'19	14'96	10'15	16'98	370'1	576'3
Agua, Gas y Electricidad	3'10	3'77	1'86	1'36	307'1	251'9
Alimentación	26'86	12'78	21'71	10'08	119'8	159'7
Textil	10'08	4'15	18'45	7'10	103'8	132'4
Cuero, Calzado y Conf.	5'59	6'17	19'93	35'45	279'2	612'2
Madera y Corcho	3'71	2'92	4'08	2'57	198'7	217'0
Papel y Artes Gráficas	2'61	4'16	3'79	3'44	403'3	312'0
Químicas	11'18	15'83	6'93	4'46	356'7	221'2
Cerámica, Vidrio y Cem.	2'45	3'29	2'53	3'08	339'1	419'0
Metálicas Básicas	8'51	8'01	4'13	4'32	237'2	360'4
Transformados Metálicos	13'42	22'70	5'23	10'29	426'1	676'9
TOTAL	100'00	100'00	100'00	100'00	251'8	344'2

Fuente: Elaboración propia a partir de Renta Nacional de España y su distribución provincial, Banco de Bilbao, para los años respectivos Informe Económico 1978, Bco. Bilbao, Serv. de Estudios, Bilbao 1979.

ANEXO 2

CAPITULOS MAS SIGNIFICATIVOS DE LA EXPORTACION ESPAÑOLA

(% respecto de la exportación total)

AÑOS	CAPITULOS				
	8	64	73	84	87
1971	8'24	6'08	5'74	8'10	4'11
1972	8'51	7'19	7'02	7'09	5'10
1973	8'24	5'47	7'83	6'71	5'53
1974	6'08	5'17	6'35	7'68	5'15
1975	7'35	5'82	9'01	8'62	7'27
1976	6'15	5'70	10'03	8'47	6'88
1977	5'28	4'92	9'72	8'67	9'60
1978	5'50	4'62	12'30	8'68	10'41

Capítulo 8: Frutos comestibles, cortezas de agrios y de melones.

Capítulo 64: Calzado, botines, polainas y artículos análogos; partes componentes de los mismos.

Capítulo 73: Fundición, hierro y acero.

Capítulo 84: Calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.

Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y otros vehículos terrestres.

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadística de Comercio Exterior de España. Dirección General de Aduanas, Ministerios de Hacienda, para los años respectivos.

ANEXO 3

SECTOR INDUSTRIAL. PARTICIPACION RESPECTO DE LA PRODUCCION
NETA TOTAL Y DEL EMPLEO TOTAL (porcentajes)

AÑOS	ALACANT		ESPAÑA	
	PRODUCCION	EMPLEO	PRODUCCION	EMPLEO
1962	35'4	42'2	34'3	31'3
1969	44'0	44'4	36'5	34'2
1975	44'9	48'5	38'6	36'8

Fuente: Elaboración propia a partir de Renta Nacional...
Bco. Bilbao, para años respectivos.

ANEXO 4

INDICE DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL 1962-1975
(1962=100) (a precios constantes)

	VALOR PRODUCCION	V. A. B.	EMPELO
ALACANT	344'2	420'0	191'0
ESPAÑA	251'8	280'0	144'5

Fuente: Ibídem Anexo 1

ANEXO 5

PARTICIPACION DEL CALZADO EN LA PRODUCCION Y EN EL EMPLEO INDUSTRIAL DE ALICANTE (porcentajes)

<u>AÑOS</u>	<u>VALOR PRODUCCION</u>	<u>EMPLEO</u>
1962	22'8	29'9
1969	31'4	34'4
1975	42'2	38'4

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de Producción Industrial, S.S.E., para años respectivos.

ANEXO 6

INDICE DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL DE ALACANT 1962-1975 (1962 = 100) (a precios constantes)

	<u>VALOR PRODUCCION</u>	<u>EMPLEO</u>
CALZADO	533'1	211'8
TOTAL INDUSTRIA	287'6	164'9

Fuente: Anexo 5 e Informe Económico 1978 , Bco. Bilbao, Serv. Estudios, 1979.

ANEXO 7

EXPORTACION DE CALZADO PROVINCIA DE ALACANT

AÑOS	% RESPECTO AL TOTAL DE LA EXPORTACION PROVINCIAL	VALOR INDICE DEFLACTADO
1968	57'2	100'0
1973	73'5	279'6
1978	62'4	346'0

Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias Estadísticas 1971 a 1978 (ejemplares de uso interno), Subdelegación Regional del Ministerio de Comercio, Alacant.

ANEXO 8

SECTOR INDUSTRIAL- ESPAÑA

CUENTA DE EXPLOTACION CONSOLIDADA

(valor 000.000 pts) (precios constantes)

PARTIDAS	TOTALES			INDICE(1962=100)	
	1962	1969	1975	1969	1975
Mano de Obra	52.419	96.668	166.960	184'4	318'5
Materias Primas	221.859	311.619	413.762	140'4	186'5
Energía	12.729	12.994	22.029	102'1	173'1
Otros Gstos	24.515	38.587	58.238	157'4	237'6
TOTAL GASTOS	311.517	459.867	660.989	147'6	212'2
TOTAL PRODUCCION	367.694	555.587	770.897	151'1	209'6
BENEFICIO BRUTO	56.177	95.720	109.908	170'4	195'6
Inversiones	17.429	31.041	43.728	178'1	250'9

Continuación del anexo 8.

PARTIDAS	% PARTIDAS SOBRE TOTAL DE PRODUCCION		
	1962	1969	1975
Mano de Obra	14'2	17'5	21'7
Materias Primas	60'3	56'1	53'7
Energía	3'5	2'3	2'9
Otros Gastos	6'7	6'9	7'5
Beneficio Bruto	15'3	17'2	14'3

Fuente: Elaboración propia a partir de Renta Nacional ..., Bco. de Bilbao; Estadísticas de Producción Industrial. Serv. Sindical de Estadística; Una encuesta al sector industrial - Existencias e Inversiones, Serv. Sindical de Estadística; La Renta Nacional y su distribución, I.N.E.; Informe Económico 1978. Bco. Bilbao.

ANEXO 9

CALZADO ALACANT

CUENTA DE EXPLOTACION CONSOLIDADA

(valor 000.000 ptas.) (precios constantes)

PARTIDAS.	TOTALES			INDICE (1962= 100)	
	1962	1969	1975	1969	1975
Mano de Obra	378	1.703	3.462	450'6	915'7
Materias Primas	1.546	4.061	7.191	262'6	465'1
Energía	14	21	43	225'8	313'7
Otros Gastos	125	255	665	203'4	530'8
TOTAL GASTOS	2.063	6.040	11.361	292'7	550'6
TOTAL PRODUCCION	2.335	6.643	12.448	284'5	533'2
BENEFICIO BRUTO	271	603	1.087	222'2	400'5
Inversiones	44	125	111	283'1	252'0

Continuación del anexo 9.

PARTIDAS	% PARTIDAS SOBRE TOTAL DE PRODUCCION		
	1962	1969	1975
Mano de Obra	16'2	25'6	27'8
Materias Primas	66'2	61'1	57'8
Energía	0'6	0'3	0'4
Otros Gastos	5'4	3'8	5'3
BENEFICIO BRUTO	11'6	9'1	8'7

Fuente: Ibídem Anexo 8.

BENEFICIO BRUTO SOBRE PRODUCCION (porcentajes)

AÑOS	CALZADO ALACANT	INDUSTRIA ESPAÑA
1962	11'6	15'3
1969	9'1	17'2
1975	8'7	14'3

RENTABILIDAD BRUTA DEL CAPITAL INVERTIDO (porcentajes)

AÑOS	CALZADO ALACANT	INDUSTRIA ESPAÑA
1962	615'3	322'3
1969	483'0	308'4
1975	978'0	251'3

TASA MAXIMA DE CAPITALIZACION ANUAL

(Inversión Realizada sobre Beneficios Brutos (%))

AÑOS	CALZADO ALACANT	INDUSTRIA ESPAÑA
1962	16'3	31'0
1969	20'7	32'4
1975	10'2	39'8

TASA MINIMA DE DESCAPITALIZACION ANUAL

(Beneficios No Invertidos sobre Beneficios Obtenidos (%))

AÑOS	CALZADO ALACANT	INDUSTRIA ESPAÑA
1962	83'7	69'0
1969	79'3	67'6
1975	89'8	60'2

BIBLIOGRAFIA:

- BERNABE MAESTRE, J.M. (1976), La industria del calzado en el Valle del Vinalopó, Département Geografía, Universidad Valencia.
- DONGES, J.B. (1976), La industrialización en España, Oikos-Tau, Vilassar de Mar.
- GIADRESCO, G. (1975), "Una nuova política per uno sviluppo qualificato della piccola e della media industria", en La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana, vol. I, pp. 67-90, Editori Riuniti, Roma.
- HIRSCHMAN, A.O. (1970), La Estrategia del Desarrollo Económico, F.C.E., Mexico.
- KOMAR, J.V. (1976), "Regionalización Económica en los países en vías de desarrollo", en Regionalización y Desarrollo, I.E.A.L., Madrid.
- MARTINEZ ESTEVEZ, A. (1978), Dinámica Exportadora del País Valenciano, Banco de Promoción de Negocios, Valencia.
- MENDEZ REYES, T. (1975), Economías de escala en la industria, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- MYRDAL, G. (1968), Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas, F.C.E., México.
- RICHARDSON, H.W. (1973), Economía Regional, Vicens Vives, Barcelona.
- TANZI, V. (1980), "La Economía oculta", Boletín del Fondo Monetario Internacional, vol. 9, nº 3, Washington.
- YBARRA PEREZ, J.A. (1978), Les precondicions per al desenvolupament econòmic de les comarques meridionals del País Valencià. Caja de Ahorros Provincial, Alacant.

S O C I O L O G I A E H I S T O R I A

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982.

LA CONTRA - REVOLUCION BAJO FERNANDO VII

VICENTE CONEJERO

Dptº. de Historia.

1.- INTRODUCCION

El siglo XIX, es ante todo, el siglo del liberalismo. Será en nuestro país, y precisamente en esta época donde quedará acuñado el vocablo "liberalismo", tras el -- cual se escondía el deseo, el afán insostenible de los -- pueblos por sacudirse el yugo insoportable de los regímenes absolutistas.

El liberalismo, nacido en las Cortes de Cádiz, y que tiene sus antecedentes en la guerra de Independencia de las trece colonias americanas y en la Revolución francesa, a través del siglo decimonónico se establecerá definitivamente en España y en casi todos los países del mundo occidental, pretendiendo crear una nueva sociedad basada en la libertad, la igualdad y la propiedad.

Cataluña, como país adelantado y progresista acogió calurosamente al liberalismo. Barcelona y los pueblos catalanes recibirán a cuantos liberales huían de su propio país o región (piamonteses, napolitanos...), acosados por los últimos ramalazos del absolutismo en quiebra.

Pero, el establecimiento del liberalismo, tanto en España, como en otras partes, no se hizo de la noche a la mañana, sino que ha sido el resultado de un proceso histórico, muchas veces difícil, trabajoso y hasta san--

griento.

En España, las dos primeras experiencias liberales, la de 1810-1814, y la de 1820-1823, tuvieron como -- contrapartida, otras dos reacciones absolutistas, que emplearon la represión para hacer fracasar al liberalismo.

En éstas páginas, intentaremos adentrarnos en e se proceso que enfrentó, desde 1814 hasta 1833, en que -- muere Fernando VII, a los dos bandos: el realista y el li beral.

Desaparecido Fernando VII, su hija Isabel II ten drá que aceptar, para hacer posible su reinado, la colabo ración y ayuda de los liberales a quienes persiguió su pa dre.

2.- LA VUELTA AL ABSOLUTISMO (1814-1820)

Con la Guerra de la Independencia y las Cortes de Cádiz, España había dado los primeros pasos hacia el - liberalismo, iniciando la revolución burguesa; con el re- greso de Fernando VII, estos primeros pasos se frenaron; se frustró todo un siglo de evolución progresiva y hubo - una vuelta al Antiguo Régimen.

Por el tratado de Valençay (1813), Napoleón de-- volvía la corona de España a Fernando VII, después del fa

llido intento de dominar el país, y asentar en él, como rey, a su hermano José.

El monarca español y su familia habían permanecido seis años en Francia. Algunos documentos de la época y no pocos historiadores hablan del cautiverio del rey en Bayona.

Hoy difícilmente se puede hablar del cautiverio cuando sabemos que el Emperador colmó de prebendas, dádivas y posesiones a los Borbones españoles, y éstos se encontraron muy a su gusto, como huéspedes del entonces árbitro de los destinos de Europa.

El 18 de mayo de 1814 salían las tropas francesas de las últimas plazas que aún ocupaban en la Península, Barcelona y Figueras.

La vuelta del rey, en 1814, planteó el problema de su integración en el régimen liberal establecido por las Cortes de Cádiz. Estas habían decretado que no se le reconocería hasta que no jurase la Constitución; además, señalaron la ruta que debía seguir, para su regreso a Madrid.

Fernando VII, que siempre fué un rey absolutista, a pesar de jurar la Constitución en 1820, desconocía cuál sería la aceptación que tendría de su pueblo, después de los años transcurridos en Francia. Por ello, cautamente,

prefirió mantenerse a la expectativa, explorar el terreno de cerca, antes de enfrentarse al sistema liberal. El 24 de marzo de 1814, el Gobernador Militar de Barcelona, General, Francisco Copons, recibía al rey a orillas del -- Fluviá, encaminándose desde Figueras, a Gerona, y Tarragona. El itinerario señalado por las Cortes seguía la costa mediterránea hasta Valencia, y de allí, hacia Madrid.

El rey, viendo el delirante entusiasmo que despertaba su persona, al paso por los pueblos y ciudades - de Cataluña, -y como un presagio de lo que haría después- hizo caso omiso de las Cortes y torció el rumbo, dirigiéndose, no hacia Valencia, sino hacia la capital de Aragón, pasando por Reus, Poblet y Lérida.

En estas ciudades , se repitieron las escenas - de entusiasmo popular por la presencia de los monarcas. El pueblo clamaba delirante, vitoreaba sin cesar, el regreso del monarca, del Deseado.

Ya en tierras aragonesas, en Daroca, se celebró una reunión de las autoridades locales y los consejeros - reales, para discutir la conveniencia de que el rey jurase la Constitución. El desacuerdo, la disparidad de criterios fue la nota dominante. En Segorbe, se celebró otro consejo similar, con iguales resultados. Pero, con la llegada

de Fernando VII a Valencia. las cosas iban a cambiar.

En Valencia, estaba de Capitán General, Francisco Javier Elio, militar de ideas absolutistas quien puso sus tropas y su espada a favor del absolutismo real (1).-- A la Ciudad del Turia, acuden también los más destacados--realistas: El Duque de San Carlos, el Conde de Montijo, --Mozo de los Rosales, y el Cardenal Borbón, primo del monarca.

Los realistas vieron en el regreso de Fernando VII su oportunidad y a ella se acogieron.

En Valencia, le fue entregado al rey un documento, que ha pasado a la historia, con el nombre de "Mani--fiesto de los Persas" y que acabó de decidir el ánimo de Fernando VII, hacia el absolutismo y restauración del Antiguo Régimen. El manifiesto estaba firmado por 69 diputados realistas, de los cuales 34 eran eclesiásticos. De los firmantes de este escrito, sólo había dos diputados catalanes: Jose Antonio Navas y Cayetano de Marimon.

El contenido del Manifiesto puede resumirse en un elogio sin límites a la monarquía absoluta "hija de la razón y de la int^ligencia"

La significación histórica de esta Representa--

ción es mínima, pues carece de profundidad ideológica, de originalidad y de sentido político.

Los liberales de 1820 publicaron una Refutación a dicho Manifiesto (2). Tan sólo sirvió para dar visos de legalidad a los intentos de Fernando VII de recuperar su poder absoluto.

Todas las vacilaciones del rey terminaron con el Decreto del 4 de mayo de 1814, dado en Valencia, por el que se declaraba nula la Constitución y demás leyes -- "y de ningún valor, ni efecto, ahora ni en tiempo alguno como si no hubiesen pasado jamás y se quitasen de enmedio del tiempo", Y, aunque afirmaba el monarca, entre otras cosas: "aborrezco y detesto el despotismo. Ni las luces, ni la cultura de las naciones de Europa, lo sufren ya; ni en España fueron déspotas jamás sus reyes" y prometía tratar los asuntos públicos "en Cortes legalmente congregadas" garantizando la libertad individual, la libertad de imprenta y de ideas " dentro de los límites de la sana razón" lo cierto es que sus intenciones eran hacer marcha atrás, volver las cosas a como estaban en 1808.

Para ello, se reestablecerá la Inquisición, el Diezmo, los Ayuntamientos anteriores a 1808, y las demás instituciones del Antiguo Régimen, comenzando una repre--

sión sistemática contra los liberales y los afrancesados. Pero la historia no hace marcha atrás. Los años transcurridos presenciaron acontecimientos importantes que iban a ser decisorios en la vida del país: una invasión extranjera y un pueblo que se alza en armas para defender su independencia. La soberanía nacional, maltratada por los Borbones españoles, es recogida por el pueblo y representada en unas Cortes. Amplios sectores de los hombres ilustrados vieron en el liberalismo un horizonte abierto, para sacar a su país del absolutismo más arbitrario y del estancamiento económico en que se encontraba.

La revolución burguesa inicia tímidamente su andadura en España.

Frente al sector ilustrado, liberal, los amantes de la tradición, los apegados al pasado, los realistas de seos de restaurar la monarquía de derecho divino, defensora de sus intereses y privilegios.

Esta confrontación entre liberales y realistas será una constante esencial en los años que comprende este período, e incluso en los años posteriores.

Ahora, después del Decreto del 4 de mayo, por el que se volvía simplemente al Antiguo Régimen, Fernando VII, toma una postura radical, basada en dos principios:

- Restauración del orden legítimo.
- Represión de cualquier acción que, bien en el pasado, o en el presente esté destinada a destruir ese orden.

El 13 de mayo entraba Fernando VII triunfalmente en Madrid. Los años de este sexenio absolutista que va hasta 1820, serán testigos de esa lucha entre realistas y liberales, entre los defensores de las nuevas ideas, y los partidarios de una vuelta al pasado. En la lucha contra el Francés, el pueblo había entrado en escena, por primera vez, asumiendo la soberanía nacional. Pero, iba a disfrutarla bien poco, pues, muy pronto, perdió su protagonismo, incluso antes de regresar Fernando VII, ya que las mismas Juntas contra los franceses que surgen en todos los rincones de España, estarán en manos de los nobles y privilegiados.

¿Qué ocurrió en Cataluña durante éstos seis años de absolutismo?

El Principado, a consecuencia de la Guerra de la Independencia había quedado en una situación muy precaria: el comercio quedó casi completamente paralizado. Así, "la flota mercante catalana que en 1792 tenía un millar de barcos de gran tonelaje, había quedado reducida a 270, en -- 1819. El valor anual medio de las exportaciones catalanas

en el quinquenio de 1815-1819, fue de 67.400.000 reales, - lo cual equivalía a la mitad del valor exportado en 1803-1804" (3).

Muchos catalanes perdieron sus haciendas, sus - fortunas y sus fábricas. La Guerra supuso no sólo la destrucción de fábricas y devastación de campos, sino , la - casi total pérdida del mercado colonial.

La economía catalana que había iniciado su anda dura a comienzos de siglo, con cierto aire de innovación, sobre todo en la industria textil, no surgirá como tal, - hasta la cuarta década del siglo, sin duda, por la Guerra de la Independencia y por el caos económico reinante en - los años siguientes.

La situación social que vivía el Principado, en los años del sexenio absolutista, queda reflejada muy vi- vamente en un documento que el Ayuntamiento de Barcelona elevó al entonces Capitán General de Cataluña, Castaños. En él, se hace referencia a los robos y asesinatos que se cometían, y pedía medidas para atajar el mal: "Por las no ches, por las madrugadas, por las casas, por las calles, en las plazas y hasta en los templos, se ven las gentes - asaltadas. Nunca el ciudadano había podido contar menos - con su seguridad y jamás fue tanto el desenfreno de los -

malhechores. Su barbaridad se ejercía robando, atropellando, hiriendo y matando..." (4).

Durante éstos años, la burguesía catalana, muy débil todavía, fue apartándose cada vez más de las estructuras propias del Antiguo Régimen y de su política reaccionaria y abriéndose al liberalismo político que le ofrecía mejores perspectivas. Prueba de ello, fueron la frustrada conspiración de Lacy y Milans de Boch en 1817 (5) y el entusiasmo con que Cataluña acogió, en 1820, la proclamación de la Constitución. La conspiración de Lacy y Milans de Boch en Cataluña, como la del Coronel Vidal en Valencia, 1819, y otras tantas conspiraciones liberales frustradas durante estos seis años, fueron intentos de amplios sectores del país, no sólo militares, sino también civiles -- por restablecer el constitucionalismo liberal en España.

Tras estos movimientos revolucionarios de tipo liberal, subsiste una adhesión a las nuevas ideas de libertad e igualdad y al propio tiempo, un claro deseo de derribar al Antiguo Régimen que no permitía la participación en la vida política más que a reducidos sectores privilegiados y constituía una rémora par el progreso del país.

3.- EL TRIENIO CONSTITUCIONAL EN CATALUÑA (1820-1823)

Instaurado el sistema constitucional, por el levantamiento del Comandante Riego, en Cabezas de San Juan, el 1 de enero de 1820, se proclamó la Constitución de Cadiz como Código fundamental de la nación española. Esto ocurría en Madrid el 9 de marzo de 1820. Ese mismo día se publicó un Decreto suprimiendo para siempre el odioso Tribunal de la Inquisición. Al día siguiente, el rey hacia público un Manifiesto en el que, parecía querer reconciliarse con su pueblo, reconociendo sus errores pasados y proclamando sus deseos de unir a todos los españoles, y añadía: "mientras meditaba las variaciones del régimen fundamental que parecían más adaptables al carácter nacional y al estado presente de la monarquía, se había el pueblo -- pronunciado por la Constitución de Cádiz, y cual tierno -- padre había condescendido con lo que sus hijos reputaban conducente a su felicidad" y terminaba con estas palabras: "Españoles, vuestra gloria es la única que mi corazón ambiciona: mi alma no apetece sino veros, en torno a mi trono unidos, pacíficos y dichosos. Confiad, pues, en vuestro rey; evitad la exaltación de las pasiones que suelen transformar en enemigos a los que deben ser hermanos. Marchemos francamente, y yo el primero por la senda constitucional." (6).

El tiempo se encargaría de manifestar la insinceridad de estas palabras.

En Cataluña, estaba de Capitán General, Castaños partidario abierto del absolutismo, quien se vió presionado por el pueblo, para jurar la Constitución. Y así lo hizo el 10 de marzo, desde el balcón de la Lonja, ante una inmensa muchedumbre que, a continuación se dirigió a la Casa donde estaba instalada la Inquisición, tomándola por asalto, destrozando los archivos, dependencias y liberando a los dos únicos presos que había (7).

La jura de la Constitución vino -a convertirse en un acto político-religioso al que se quiso dar especial relieve, para el afianzamiento del nuevo régimen.

El Gobierno, con el fin de mentalizar al pueblo en el nuevo sistema constitucional, buscó la colaboración del clero y de los obispos que se habían mantenido a la -espectativa, en el cambio político realizado.

Después de haber jurado la Constitución el rey; el clero y la jerarquía no opuso resistencia al juramento aunque no todos lo hicieron con el mismo entusiasmo. Pero una vez que las Cortes liberales del Trienio comenzaron a legislar en materias eclesiásticas, para la reforma de la Iglesia (Decreto-Ley del 1 de Octubre de 1820), la mayoría clerical se pasó a las filas realistas y constituyó un elemento fundamental de la contra revolución.

El obispo de Barcelona, que entonces era Pablo Schar de ideas absolutistas, como lo demuestra el hecho de haber ayudado a Castaños con una ingente suma de dinero, para sofocar la conspiración de Lacy y Milans de Boch en 1817, publicó una Pastoral, movido por el miedo o el oportunismo, en la que exhortaba a sus diocesanos a ser fieles cumplidores de la Constitución.

Otro Decreto de abril de 1820, agravó la situación difícil en que se encontraban las relaciones Iglesia-Estado, pues ordenaba que la Constitución fuese explicada en las escuelas, colegios, universidades, seminarios y conventos del reino. Poco después, incluso se ordenará - que los párrocos expliquen los artículos de la Constitución en las misas de los domingos.

Las reacciones del clero fueron de lo más diversas, debido a las diferentes mentalidades y tendencias políticas.

Esta falta de tacto, por parte de los liberales desencadenó un conflicto abierto que, cada día, se fue agravando hasta convertirse en lucha abierta entre liberales y realistas, apoyados éstos por el clero.

4.- LAS CORTES DEL TRIENIO LIBERAL Y LAS REFORMAS ECLESIASTICAS.

En la España del Antiguo Régimen, la religión y la política eran dos cosas inseparables, dos caras de una misma realidad,. Esa fusión implicaba interferencias de la religión en la política y viceversa.

La Iglesia, en términos generales, prestó un apoyo incondicional a la causa contra el invasor francés, ofreciendo hombres, dinero, plata, edificios y hasta campanas.

Con la reacción absolutista de 1814, a la Iglesia se le planteó la difícil situación de tener que construir y organizar, de nuevo, la vida eclesial en todos los aspectos. La opción que tomó fué colocarse a disposición de la monarquía absoluta para la restauración política y religiosa. Colaboró con el Trono en la tarea represiva de aquellos que fueron considerados como enemigos: los afrancesados y los liberales.

Cuando en 1816, se pretende dar una amnistía general para liberales y afrancesados, en la consulta hecha por el gobierno a las autoridades, los obispos se mostraron mucho más duros que los Capitanes Generales.

Durante el trienio Constitucional, al abrigo de unas circunstancias políticas favorables y de una ideología liberadora, parte del clero, la parte más abierta e inteligente llegó a pensar y quiso llevar a la práctica -

una cierta separación del Altar y del Trono; creyó que -- era preciso aceptar y propagar el liberalismo, como medio para sacar a España del estancamiento político, intelectual y moral en que se encontraba.

Esta parte del clero era minoritaria. Este clero liberal, vió en el sistema constitucional una puerta abierta por donde salir de un mundo reducido, autoritario, que no respetaba la dignidad de la persona humana, como tal, -- y que empleaba la fuerza física para imponer sus ideales religiosos.

En Cataluña y durante el Trienio constitucional ésta minoría del clero liberal, fué muy significativa y -- jugó un papel muy destacado en la vida social, política y religiosa de estos años (8).

Pero veamos como se desarrollaron los acontecimientos.

Pasados los primeros meses en que quedó consolidado el nuevo sistema liberal, la nación puso sus esperanzas en la apertura de las Cortes, creyendo que en ellas -- se plantearían y encontrarían solución los múltiples problemas que agobiaban al país. La prensa, muy prolífera en estos meses, se encargó de crear un ambiente propicio. Las Sociedades Patrióticas, nacidas para ser el pulso de la -- revolución, y para la formación cívica y política de los

ciudadanos, tomaron también parte muy activa en la campaña electoral para elegir diputados a Cortes.

En el mes de julio de 1820, se inauguraron solemnemente las primeras Cortes del Trienio. La representación de clérigos diputados, aunque no tan numerosa como en las de Cádiz, era suficientemente representativa, pues, de 150 diputados, 34 eran clérigos, lo cual representaba, casi - una cuarta parte.

En Septiembre, las Cortes discutieron un Proyecto -Ley para el arreglo del Clero que había sido presentado por el diputado Vicente Sancho. El texto definitivo fue aprobado el 1 de Octubre y firmado por el rey el 25 del - mismo mes. Por este Decreto-Ley se ordenaba:

- la supresión de los monacales, prohibición de fundar -- nuevos conventos, dar hábitos, y emitir votos.
- reducía el número de conventos, permitiendo sólo uno de cada orden en cada pueblo. La Comunidad que no llegase a doce individuos ordenados "In sacris", deberá trasladarse al convento inmediato.
- Sujeción de los religiosos a sus respectivos obispos y no a superiores independientes o bajo obediencia a Roma.
- se facilitaba la secularización a cuantos religiosos la deseaban. (9)
- Quedaban aplicados al crédito público todos los bienes

muebles e inmuebles de los monasterios, conventos que se suprimen ahora o que se supriman en lo sucesivo. Con ésta medida, se proseguía una tímida desamortización eclesiástica, que se completaría años después, con Mendizabal y Madoz.

Este Decreto-Ley, es, sin duda, el paso más serio y más profundo dado por los liberales, después de la supresión de la Inquisición, y constituye un jalón importante en el proceso secularizador del siglo XIX, ya que supone un enfrentarse de forma decidida con los problemas de la Iglesia del Antiguo Régimen. Con él, se pretende un cambio de estructuras en la Iglesia y en el país que fuese - profundo, eficaz y duradero.

Los liberales del Trienio quisieron reformar a la Iglesia, en sus instituciones, porque sin esa reforma resultaba inviable encauzar la economía del país, pero, - la hicieron al margen de toda la autoridad eclesiástica, - agravando así las relaciones Iglesia-Estado, provocando la lucha abierta entre liberales y realistas. Esta será una de las primeras causas de la caída del liberalismo en menos de tres años.

A partir de la Ley de Regulares, la actitud de la mayoría de obispos y clérigos fue hostil al liberalismo.

En Cataluña, el número de conventos existentes-

en 1820, era de 176, de los que se suprimieron 86, y el número de secularizados en las diócesis catalanas pasó - de 400, llegando a más de 12.000, en toda España.

El estudio de los Expedientes de Secularización ofrece un enorme interés para el historiador, pues, en ellos aparecen los problemas reales de los religiosos que se secularizaban. En estos documentos, puede estudiarse la decadencia religiosa y moral que se vivía en el interior de muchos claustros.

Además de las reformas eclesiásticas, las Cortes del Trienio Liberal se ocuparon también de poner en vigor la legislación de Cádiz respecto a la abolición de los -- Mayorazgos y Señoríos Jurisdiccionales. Los diputados catalanes se manifestaron unánimes en este punto, así como en la prohibición de importar granos.

También fué reducido el Diezmo eclesiástico a la mitad, y el Estado compensó a la Iglesia, con la renuncia de la parte del Diezmo que recibía.

La reducción del Diezmo a la mitad, le supuso al campesino el tener que pagar el impuesto en metálico, lo cual supuso un contratiempo para los pequeños campesinos, ya que, dada la penuria en que vivían, no disponían de dinero en efectivo. Por ello, la mayoría de los campesinos en las zonas rurales del interior de Cataluña, militarán al lado del absolutismo, y después del carlismo. La influencia del clero fue también decisiva en este sentido.

A mitad del Trienio, en el verano de 1822, la contrarrevolución es un hecho real en los pueblos catalanes, en Aragón, Levante y otros puntos del país. Muchos pueblos y ciudades caen en manos de los facciosos. Se lanza la idea de una especie de guerra santa contra los liberales.

Las partidas de facciosos surgen, no sólo en Cataluña, sino por toda la geografía española. En estas partidas, figuran muchos clérigos como cabecillas. Baste citar, entre los más destacados, a Antonio Marañón, popularmente conocido como "El Trapense". Otros cabecillas de partidas, dentro del ámbito catalán, fueron Romagosa, el P. Joaquín de Barcelona, Ramón Traves, Antonio Coll (Mosen -- Anton)...

Junto a las motivaciones de tipo ideológico y religioso, habrá que señalar también las de tipo económico, para comprender la sublevación de las partidas realistas catalanas y su organización en Sociedades "apostólicas", como la del "Ángel Exterminador" y otras. Durante estos años, y especialmente en Cataluña, existe una crisis económica, agravada por una depresión agrícola, traducéndose en un intenso malestar social. A ello, se unió la epidemia de 1822, que asoló a Cataluña y que fué interpretada, por no pocos sectores reaccionarios, como un castigo de Dios, por haber abandonado las tradiciones.

La principal forma de lucha del absolutismo "apostólico" consistió en la guerrilla rural, cuya unidad de combate era la Partida armada. En ella, se encuentran, principalmente campesinos y jornaleros. Así, las Partidas de Romagosa que operaban en Tarragona y la del "Trapense" que se movía en Aragón y Cataluña, estuvieron compuestas por campesinos descontentos.

El clero rural -marginado y apegado al pasado-, prestó un apoyo decisivo a éstas Partidas de Facciosos que luchaban contra el régimen liberal.

Todas estas actuaciones de los realistas más radicales, junto con la contra-revolución que se estaba llevando a cabo desde las más altas esferas del poder, y la amenaza de invasión por parte de las Tropas de la Santa Alianza, de los cien Mil Hijos de San Luis, bajo el mando del Duque de Angulema, acabaron con la paciencia de los liberales más apasionados.

En Cataluña, ya en los últimos meses del gobierno liberal, se cometieron algunos asesinatos, entre los que destacan, el del obispo realista de Vich, D. Raymundo Strauch y los 25 realistas, clérigos y civiles de Manresa, asesinados por orden de Rotten, sin formación de causa.

En algunos documentos de la época, y no pocos historiadores hablan de persecución contra los realistas

por parte de los liberales y de persecución contra la Iglesia, pero no se tiene en cuenta que, en muchas de las conspiraciones descubiertas y en las bandas de facciosos, que tomaron las armas, para derribar el sistema constitucional, siempre había algún clérigo que aglutinaba los ánimos, para tal fin.

La lucha de guerrillas y de partidas realistas contra liberales, adquirió carácter de verdadera guerra - civil, sobre todo, a partir de la primavera de 1822.

Sin duda, la creación de la Regencia de Urgel, - en agosto de 1822, contribuyó, no poco a unificar los esfuerzos y los ánimos del bando realista. El Marqués de Mataforida asumió la presidencia, junto con el Barón de Eroles, y el Arzobispo preconizado de Tarragona, Jaime Creus.

Desde el primer momento, la Regencia de Urgel - proclamó a Fernando VII como rey soberano y absoluto, "restituyendo así la nación al Trono... todos los derechos de que la fuerza le había desposeído". Lo que la Regencia de Urgel significó, su contenido y programa ideológico queda patentizado a través de las tres proclamas y manifiestos - que dirigió: uno dirigido al rey, en el que se habla del - "cautiverio moral que sufre"; otro dirigido a los españoles, como declaración de principios del movimiento realista; y otro del Barón de Eroles a los catalanes, para convencerles de que los liberales, con sus falsas teorías --

"sólo nos han traído la desunión y la miseria".

La campaña militar de Espoz y Mina contra las -
bandas realistas catalanas avanzaba a paso seguro, con --
Milans a' la derecha y Maso a la izquierda. En Noviembre de
1822 entró Mina en Tremp. La Regencia de Urgel huyó a Puig
Cerdá, y poco después, tuvo que cruzar la frontera, refu-
giándose en Llivia. En febrero, tras veinte días de resis-
tencia, la Seo de Urgel fue tomada por los liberales.

Mientras tanto, el acuerdo tomado por las poten-
cias de la Santa Alianza en Verona, comenzaba a hecerse -
realidad, con la entrada en España, de los Cien Mil Hijos
de San Luis, al mando del duque de Angulema.

Por sú parte, el gobierno español se preparó --
para la guerra, con más entusiasmo que efectividad, pen-
sando que el pueblo en masa, como había ocurrido en la -
guerra de la Independencia, se lanzaría a la calle, para-
luchar contra el invasor. Pero esas esperanzas resultaron
fallidas.

El 30 de septiembre capitulaba Cádiz. el mismo
día Fernando VII firmaba su último decreto como rey cons-
titucional, prometiéndo "un gobierno que haga la felici-
dad de la nación, afianzando la seguridad personal, la --
propiedad y la libertad civil de los españoles". Promesas
que olvidó al día siguiente.

Una vez que las tropas del Duque de Angulema to-
maron Cádiz, el 1º de Octubre pusieron en libertad a Fer-

nando VII, quien se dirigió al Puerto de Santa María, para marchar desde allí, por Sevilla y Córdoba, hacia Madrid.

El liberalismo había acabado, pero no del todo, pues, Cataluña seguía todavía en poder de los constitucionales.

El avance de los Cien Mil Hijos de San Luis por tierras de España, sólo encontró una dura resistencia en Cataluña. La resistencia contra las tropas francesas, duró en el Principado seis meses. De este modo, Barcelona se constituía en el último bastión constitucional. La prensa de la ciudad daba a conocer los distintos acontecimientos que se sucedían en esos meses de abierta guerra civil y de lucha contra el invasor francés.

En Octubre, Espoz y Mina dió a conocer el Manifiesto de Fernando VII, firmado en Cádiz el 30 de Septiembre, y un documento expedido en Sarriá por el Mariscal M^oncey quien le invitaba a rendir la plaza de Barcelona.

No muchos días después, se hacía público el armisticio firmado en Sarriá entre el general francés De Berge y el general Rotten, Gobernador Militar de Barcelona con poderes de Espoz y Mina. Este armisticio que ponía fin a la Guerra, fue ratificado el 2 de noviembre de 1823.

Con la capitulación de Barcelona, toca a su fin el régimen constitucional español, nacido en 1820, por un pronunciamiento militar, y derrocado en 1823, por un ejército extranjero que Fernando VII había llamado, para que

le restableciera en el pleno goce de su soberanía absoluta.

La segunda experiencia liberal vivida por España terminaba, con la segunda restauración absolutista, en la misma etapa fernandina.

¿Porqué cayó tan rápidamente el Trienio Liberal?

Entre otros muchos motivos, podríamos señalar;

- Insuficiente base popular.
- División interna de los mismo liberales
- Ataque frontal de los liberales a la Iglesia, lo que hizo que amplios sectores de esa misma Iglesia militaran en el bando de la oposición.
- La bancarrota económica; los elementos de la contra-revolución: el rey, los realistas y las partidas de facciosos, pusieron fin al Trienio Liberal, comenzando, lo que la Historiografía ha venido en llamar la Década Ominosa, o los "años negros", por la represión contra los liberales.

Así y todo, el significado histórico del Trienio, es altamente positivo, por sus intentos, y por muchos de sus logros.

5.- LA REPRESION ABSOLUTISTA CONTRA LOS LIBERALES DESPUES DEL TRIENIO.

La primera represión contra liberales y afrance

sados comienza, precisamente, con la restauración de Fernando VII en su trono absoluto, a su regreso de Bayona.

Hay dos decretos, entre otros muchos, que recogen ésta voluntad represiva del monarca. El del 4 de mayo de 1814, en el que ordena al Capitán General de Madrid, - Eguía, el encarcelamiento de los Diputados de las Cortes de Cádiz que más se habían destacado, especialmente los - que votaron la soberanía nacional. Los procesos incoados, por falta de pruebas en que basarse, se iban alargando. - Tres comisiones de jueces, unas detrás de otras, dimitieron, hasta que finalmente, en Diciembre de 1815, Fernando VII, pronunció el fallo condenatorio, por vía gubernativa, despreciando las atribuciones judiciales.

Muchos de los diputados condenados, pudieron escapar a tiempo, pero otros (Arguelles, Muñoz Torreno, Villanueva, Martinez de la Rosa, Canga Arguelles...) sufrieron cárcel y destierro.

El segundo Decreto, es del 30 de mayo de 1814, revela una voluntad cruel, pues ordena el exilio perpetuo, no sólo de los 12.000 españoles que, "adictos" al rey -- José, marcharon a Francia, tras las tropas francesas, sino que se condena también a exilio perpetuo a "las mujeres casadas que se expatriaron con sus maridos".

La primera represión fernandina contra liberales y afrancesados, con ser injusta e inhumana, no fue tan --

cruel como la represión contra los liberales después --
del Trienio.

Las primeras providencias de la Regencia del --
Reino, finalizado el Trienio Liberal, se encaminaron a qui
tar de las instituciones a los hombres que, durante los -
tres años de constitución, habían ocupado cargos públicos.

La Regencia se ocupó de hacer una revisión de -
los beneficios eclesiásticos concedidos durante el trienio,
apelando a los obispos para que "procedan inmediatamente-
a recoger las licencias de confesar y predicar que se ha-
yan expedido en favor de los regulares secularizados..(10)

Los secularizados fueron la primera víctima de
la represión absolutista, pues muchos de ellos se habían
destacado durante el Trienio por su entusiasmo liberal.

Por la orden señalada, éstos secularizados queda
ban en paro forzoso y sin sueldo.

Durante el verano de 1823, la Regencia del Reino
no descansa en dar órdenes y dictar decretos tendentes a-
borrar los menores vestigios del liberalismo, y afianzar,
con ayuda de la Iglesia, el nuevo régimen. En la Curia --
diocesana barcelonesa, durante el mes de julio de 1823, -
se recibieron, nada menos, que diez Reales Ordenes en és-
te sentido.

Organos al servicio de la Represión absolutista.

Dentro de ésta línea de aniquilación de la obra del Trienio Liberal emprendida por la Regencia del Reino, y después por Fernando VII y sus ministros, conviene distinguir dos extremos: el cambio de las instituciones y la sustitución de las personas.

Para conseguir éste fin, era imprescindible crear unos medios capaces de alejar de los cargos públicos a todas aquellas personas que se habían distinguido por sus ideas liberales. A tal finalidad, se crearon las Juntas de Purificaciones de Empleados y Funcionarios Públicos. Estas Juntas no ofrecían nada nuevo en 1823, pues, ya habían funcionado en la primera represión absolutista de 1814, contra liberales y afrancesados. Ahora vuelven a ser reinstaurada por el decreto del 27 de junio de 1823. Por éste Decreto, quedaban sujetos a purificación de su conducta política "los empleados nombrados por S.M. antes del 7 de marzo de 1820" es decir, desde el momento que comienza el Trienio Liberal, de forma oficial.

Se exigía que los informes fuesen "reservados, individuales, positivos y precisos". Los puntos sobre los que se pedía información, a los secretos y anónimos informantes, se referían a todos aquellos extremos, que de, -- una manera u otra, denotasen adhesión a las ideas liberales. Las Purificaciones alcanzaron a más de cien mil españoles, con la secuelas de miseria, deshonor y malestar pa-

ra muchas familias, ya que se vieron privadas de los medios de subsistencia.

La Junta de Purificaciones de Cataluña, comenzó a funcionar bajo la presidencia de D. Vicente Frígola, Intendente del Ejército, encontrando numerosos inconvenientes y dificultades en su modo de proceder, como puede verse en la correspondencia que ésta Junta catalana envía a la Real Junta de Purificaciones de Madrid, pidiendo orientación (11).

Los Expedientes sobre Purificaciones en el Principado, se encuentran en el archivo de la Corona de Aragón.

En 1824, las Purificaciones se extendieron también al Profesorado y estudiantes universitarios. Con la subida, al ministerio de la guerra, de Aymerich, el sistema de purificaciones se endureció.

En los juicios de Purificación, todo obraba en contra del purificado, quien no podía echar mano de ningún medio de defensa, pues, se le absolvía o condenaba, sin previa comunicación, sin citación y sin audiencia. -- Tres personas anónimas, los informantes, decidían, según sus juicios, de la suerte política y social de un empleado público y del bienestar o miseria de su familia.

Fernando VII, al asumir el poder absoluto en 1823, nombró como primer ministro al canónigo Victor Saez su confesor, quien se esmeró todo lo que le permitió su corta inteligencia, en borrar los tres "mal llamados años"

Su gestión política fue nefasta , ya que, no consiguió -- otra cosa, más que avivar, en el espíritu mezquino del -- rey, los deseos de venganza contra los liberales, y agudizar la división entre los mismos realistas en exaltados, - "apostólicos" y moderados.

Casi con el mismo objetivo represivo, la Regencia del Reino creó, en junio de 1823 la Superintendencia de Vigilancia Pública, para velar "sobre la conducta de - las personas que se hayan hecho sospechosas por sus opiniones". En Madrid, residía la Superintendencia General de - Vigilancia Pública que coordinaba y controlaba a las Juntas de Vigilancia de las Provincias.

Al año siguiente, nacía un nuevo órgano al servicio de la máquina represiva: La Superintendencia General de Policía, que, en sus funciones, sustituía a la Superintendencia de Vigilancia Pública. La creación del Cuerpo de Policía, data del 8 de enero de 1824 y convierte a España en el "primer Estado policiaco".

Este Cuerpo vino a ser como una secularización del Santo Oficio. Sabido es que la Inquisición fué suprimida por los liberales en 1820, y ya no volvió a restablecerse, a pesar de las muchas representaciones elevadas, - por los realistas y por la jerarquía eclesiástica a S.M. para que fuera restablecida de nuevo. En su lugar, funcionó ésta Superintendencia General de Policía, de enorme influencia religioso-política.

Los Partes de la Policía y sus Bandos, constituyen documentos históricos de especial importancia, para conocer la realidad más viva y palpitante de una época, singularmente, en los períodos de represión.

Después del Trienio Constitucional, las actuaciones de la Policía fluctuaron hacia una mayor o menor dureza contra los liberales, según la persona que ocupaba el cargo de máxima responsabilidad en éste Cuerpo.

En enero de éste mismo año 1824, se establecieron las Comisiones Militares Ejecutivas y Permanentes que constituyen, posiblemente, la creación más importante del sistema represivo del absolutismo. En el espíritu y en la letra de la Real Orden por la que nacían estas Comisiones Militares, aparece un deseo manifiestamente contrario a los liberales y partidarios de la Constitución.

La prensa, que con la censura se había reducido a la mínima expresión, (dos o tres periódicos absolutistas en cada capital de provincia), daba noticias de las sentencias dictadas por éstas Comisiones Militares. Así, el Diario de Barcelona del 6 de mayo de 1824, da un comunicado por el que conocemos la sentencia de ocho años en un penal de Africa, recaída sobre Josep Salarich por haber impedido que se predicase un sermón.

Llegó a tal extremo la represión absolutista -- que bastaba una sola expresión contra el rey o en favor --

de la Constitución (incluso estando borracho), para sufrir la pena capital. Las Comisiones Militares siguieron funcionando hasta agosto de 1825, en que se suspendieron, para restablecerse de nuevo, en 1828, hasta 1831.

Ante la violencia y persecución a que fueron sometidos los liberales, las potencias de la Santa Alianza hicieron, cada vez más llamadas a Fernando VII, en favor de una amnistía y perdón general. El rey de Francia, Luis XVIII escribió al monarca español una carta, en la que, entre otras cosas le decía: "Los príncipes cristianos no deben reinar por medio de prescripciones (....) Un despotismo ciego, lejos de aumentar el poder de los reyes, - lo debilita porque si su poderío no tiene reglas pronto - sucumbe bajo el peso de sus propios caprichos".

Fernando VII, muy a su disgusto, concedió un Indulto el 1 de mayo de 1824, que por sus muchas y detalladas Excepciones, agravó todavía más la represión. Este indulto, en realidad, no fue otra cosa que, una apariencia de perdón, cara a los países europeos.

En Barcelona, gracias a las medidas tomadas por el mando francés y la presencia de las tropas de ocupación durante varios meses después del Trienio, la represión contra los liberales fue menos cruel que en el resto de España.

Sólo a partir de 1827, la reacción absolutista

se endureció en Cataluña, con motivo de la salida de la -
guarnición francesa, la Revuelta de los Agraviados, y la -
venida al Principado, como Capitan General, del Conde de
España.

Este mismo año, la Real-Audiencia de Cataluña -
dictaba casi dos mil sentencias condenatorias, unas de -
muerte y otras menores, por delitos de homicidio, infiden-
cia, conspiración, expresiones subversivas, canciones del
abolido sistema constitucional (Colección "Bonssoms" N° -
6469 de Bibl. Cataluña).

Hasta los primeros meses de 1824, no se consti-
tuyeron completamente las autoridades realistas en la --
Ciudad Condal y en los pueblos catalanes. Esto frenó mu-
cho el que se cometieran actos de venganza y represalias,
por parte de los realistas, contra los liberales, en los
primeros momentos.

El Gobernador de la Mitra de Barcelona, Pedro -
José Avellá, principal agente de la represión eclesiástica
después de Trienio, escribía al Gobierno, en noviembre de
1823, diciendo que Barcelona se había convertido en una -
"Madriguera de liberales".

En Febrero de 1824, se restableció el Ayuntamien-
to con nuevas autoridades realistas y el Obispo, Pablo --
Sichar anunciaba su próximo regreso a la Ciudad.

En Barcelona, donde los liberales fueron trata-
dos con benignidad, los únicos que sufrieron una verdade-

ra represión fueron los clérigos, tanto seculares como regulares, que, durante el Trienio simpatizaron con el liberalismo. Muchos religiosos se habían secularizado, con autorización civil y eclesiástica: ahora, se declararon nulas las secularizaciones obtenidas por motivos de conciencia, perdieron sus cargos y beneficios, y los que más se habían destacado por sus ideas liberales fueron enviados a reclusión, en monasterios de la más dura observancia. Entre otros muchos, cabe reseñar: Eudaldo Jaumeandreu, -- Francisco Pou, Manuel Casamada, Agustín Roure, Alberto -- Pujol, Buenaventura de San Luis Gonzaga, José Oliveros, -- Manuel Estrada, Agustín Jaumeandre...

Muchos de éstos clérigos liberales fueron perseguidos, al mismo tiempo, por la autoridad civil y la eclesiástica.

Con la represión absolutista iniciada en 1823, se restauró la alianza del Altar y del Trono contra todo lo que significó innovación, apertura, y mundo moderno.

La segunda represión absolutista, fue, sin duda, más decidida, sistemática, tajante y cruel que la de 1814.

Así y todo, los realistas no estaban contentos-- pues, sostenían que había que exterminar a los "negros" -- hasta la tercera y la cuarta generación.

De éste modo, en 1827, brota en el Bajo Ebro y en el Campo de Tarragona, y también en las zonas rurales--

del interior de Cataluña, lo que la historia ha denominado "La Guerra de los Agravados". Esta sublevación va precedida del Manifiesto de la Federación de los Realistas Puros, en el cual, después de describir todas las maldades de Fernando VII, se hace una proclamación solemne como rey de España a "La Augusta Majestad del Sr. D. Carlos V (Carlos María Isidro, hermano del rey).

Tras ésta rebelión, sofocada en sangre por Fernando VII, estaba gran parte del clero rural, algunos obispos y los realistas más radicales.

Vencidos los "Agravados" por las tropas del -- Gobierno, Fernando VII hizo un viaje a Tarragona y Barcelona (1827), en el que se reafirmó su postura intransigente, ordenando un duro castigo para los cabecillas de la sublevación.

Durante estos años, hubo varios intentos encaminados a restablecer el liberalismo. Así, 800 hombres mandados por Valdés invadieron Navarra. Mina se apoderó de Vera, . Pero, todo terminó en fracaso. Lo mismo ocurrió en el sur, con el desembarco en Fuengirola de Torrijos y sus 52 hombres que terminaron en la horca.

Por otra parte, ante el problema sucesorio y el auge que iba adquiriendo el bando realista (que con la -- muerte del rey se convertiría en carlista), el rey encargó del despacho de los negocios públicos a su esposa, --

Cristina. La salud del rey estaba muy quebrantada ya.

Cristina ordenó la reapertura de las Universidades y en octubre de 1832, firmó una amnistía, "la más general y completa de cuantas hasta el presente han dispensado los reyes, a todos los que hasta aquí han sido perseguidos como reos de Estado, cualquiera que sea el nombre con que se hubiesen distinguido y señalado ". La Amnistía era principalmente en favor de los liberales.

El 29 de Septiembre de 1833 moría Fernando VII. Su hija, Isabel II, reconocida como heredera al Trono, - tendrá que enfrentarse con el Carlismo, en guerra civil - abierta, ya que su tío, Carlos Maria Isidro, se cree con derecho al Trono.

De éste modo, para poder reinar, Isabel II tendrá que apoyarse en los liberales perseguidos por su padre.

La muerte de Fernando VII iba a significar para Cataluña y para el resto de España, el triunfo y el afianzamiento del liberalismo.

NOTAS:

- 1) Francisco Javier Elio mandaba el 2º Ejército, estando al frente de la Capitanía General de Valencia y Murcia. Fue enemigo acérrimo del sistema liberal. Persiguió --

cruelmente todo brote de liberalismo, como lo demostró en la frustrada conspiración del Coronel Vidal en Valencia (1819). Finalmente fue juzgado y ajusticiado por los liberales en 1820.

- 2) Refutación al Manifiesto que algunos diputados a las Cortes ordinarias de 1814 firmaron en Madrid y presentaron en Valencia a S.M. el señor D. Fernando VII. -- Madrid (Ibarra), 1820
- 3) BALCELLS, Albert Cataluña Contemporánea I (Siglo XIX) p.26
- 4) A.H. N. Madrid. Informes y Representaciones, Fol. 49
- 5) Para un estudio de éste tema, puede verse: FONTANA, -- Josep. La Quiebra de la Monarquía absoluta (1814-1820) pp. 189-198 . BAYO, Estanislao de Kotska: Historia de la vida y reinado de Fernando VII, Vol. II, pp. 121--129. CARRERA PUJAL, Jaime: Historia Política de Cataluña en el siglo XIX. Vol. II, pp. 26-30. COMELLAS, - Jose Luis; Los primeros pronunciamientos en España, - pp. 147-153.
- 6) "Manifiesto del Rey (Fernando VII) a la Nación 10-5--1820" en Historia de la vida y reinado de Fernando VII, Vol.II pp. 392-393.
- 7) Asalto a la Casa de la Inquisición de Barcelona (Manuscrito inédito del último Inquisidor Mayor de Cataluña, D. José Llocer), en el Archivo del Castillo de Papiol (Barcelona) Leg. Papeles del Canónigo Llocer.
- 8) CONEJERO, Vicente: El Clero Liberal y secularizado de Barcelona (1820-1823) C.S.I.C. Instituto de Sociología "Jaime Balmes". Madrid, 1976.

- 9) En el siglo XIX, la secularización total estaba prohibida, tanto al clero secular, como al regular, cualquiera que fuese el tipo de motivos en que se fundara. Sólo se admitía una secularización de tipo parcial, que suponía el poder salir del claustro, abandonar la vida religiosa, e integrarse dentro del clero secular.
- 10) Decretos y Resoluciones de la Junta Provisional de la Regencia del Reino, Vol VII, p.14 . (orden del 28 de - abril de 1823).
- 11) A.H.N. Madrid. Consejos. Legajo: 11.843

TIPOLOGIAS DE LA VIOLENCIA

(Contribución específica de la Irenología al estudio de -
las causas de la violencia).

JOHAN GALTUNG

Profesor Honorario,
Facultad CC EE y EE de la
Universidad de Alicante.

Comunicación presentada en la Reunión interdisciplinaria de expertos para el estudio de las causas de la violencia, convocada por la Unesco en París, 12-15 de noviembre de 1975. (Doc. SHC/75/CONF. 608/9). Trad. de Gonzalo Arias.

1.- INTRODUCCION

Dada la importancia de la violencia en comparación con, por ejemplo, la drosophila melanogaster (mosca de la banana), es sorprendente el poco trabajo que se ha hecho incluso en una parte tan elemental de la actividad científica como es la formación de tipologías. Puede haber algunas razones para ello, que consideraremos luego, pero lo cierto es que este autor no ha tropezado con dos investigadores en este campo que utilicen las mismas definiciones. Ni siquiera hay una tradición única que haya cristalizado como dominante junto a otras que aspiren a ser reconocidas. El campo está casi virgen. Ahora bien, esto puede ser también una gran ventaja, ya que el terreno queda ampliamente despejado y puede ser subdividido de manera que ayude a hacerse idea de los fenómenos significativos de nuestro tiempo sin prejuzgarlos con la aplicación de tipologías anticuadas.

Pero aunque no haya una tipología de la violencia inmediatamente disponible y generalmente aceptada, hay por lo menos algunas reglas sobre formación de tipologías o clasificación, expresiones que consideramos sinónimas.- En general, una tipología debe establecer reglas claras sobre lo que se incluye y lo que no se incluye en la serie en que va a establecerse la tipología, y proceder des

pués a dividir la serie en subseries, de manera que éstas sean:

- exhaustivas (de la serie)
- mutuamente excluyentes
- basadas en un fundamentum divisionis

Si la tipología se basa sólo en los dos primeros principios, se define en extensión únicamente; se respeta también el tercer principio, se define además en intensidad: la división en subseries tiene un significado.

Esto quiere decir que hay que hacer, de algún modo, tres tareas: hay que establecer un concepto relativamente claro de violencia, hay que introducir en esa serie alguna dimensión significativa para establecer subseries, y, por último, más trivialmente, es preciso comprobar que todo aquello que se denomina "violencia" según la definición entra en una de las subseries, y sólo en una. Las tareas no han de realizarse necesariamente en este orden: puede ser útil reflexionar primero sobre cuál podría ser la dimensión buscada y apoyarse después en algunas intuiciones en esa dirección para construir una definición correspondiente de violencia, volviendo luego a la dimensión para revisarla, etc., describiendo una especie de -- círculo hermenéutico.

Esto en cuanto a la metodología general. Lo que

tenemos que preguntarnos entonces es: ¿Para qué quisiéramos que nos sirviera una tipología de la violencia? He -- aquí unas directrices para la posible respuesta a ésta pregunta: una buena tipología de la violencia debería:

- 1) definir la violencia de tal manera que el concepto abarque fenómenos con algo muy importante en común, pero suficientemente diversos para que la clasificación (al menos en algunos casos) no sea trivial.
- 2) subdividir la violencia en atención a una -- dimensión teóricamente importante en la teoría de la violencia, permitiéndonos decir algo no sólo sobre las diferencias entre los tipos, sino también sobre las relaciones entre los tipos.

Ambos criterios están relacionados. Imaginemos, en efecto que nos interesa construir una teoría de la violencia. -- Nuestra pregunta fundamental y muy legítima sería: "¿Cuál es la causa de la violencia?". ¿Sirve para algo poder hacer afirmaciones como "El tipo A de violencia parece ser causa del tipo B, el cual a su vez parece ser causa de los tipos A o C"? En otras palabras, ¿sirve para algo hacer -- que la teoría de la violencia sea relativamente autónoma en el sentido de que una parte importante de dicha teoría pueda formularse (principalmente) utilizando los tipos de

violencia como elementos básicos?

La respuesta parece en parte afirmativa, al menos en el sentido de que puede valer la pena de probar. La idea de unificar fenómenos aparentemente tan dispares como una manzana que cae y un planeta bajo el concepto de cuerpos con masa -incluyendo también cuerpos líquidos como el agua- hizo que fueran más perceptibles unas relaciones que antes no eran obvias (por ejemplo, las relativas a la ley de gravitación). La investigación tiene algo de juego: -- "estos son los elementos que voy a usar, vamos a ver hasta dónde me permiten avanzar en la comprensión empezando nada más con las relaciones entre ellos". Este principio es útil como método heurístico, pero resulta peligroso como dogma: "Voy a usar sólo estos elementos".

Lo dicho hasta ahora se reduce esencialmente a lo siguiente: la definición de violencia tiene que estar - en relación con la tipología de la violencia, y la tipología de la violencia tiene que estar en relación con la -- clase de teoría que debemos (o pretendemos crear de la violencia). Esto puede hacerse explícitamente; cuando no, - suele estar incorporado implícitamente en la estructura de pensamiento, a menudo para sorpresa de los usuarios de las definiciones y tipologías, cuando se dan cuenta de ello. El grado de explicitud es importante en la actividad de investigación, aunque siempre será relativamente limitada la capa

cidad de un investigador aislado para ver los supuestos - sobre los que se asienta su sistema de pensamiento.

Puede ser útil, pues, formular un concepto de - violencia tal que ofrezca una base para una teoría rica y autónoma. Por otra parte, está el primer criterio antes - mencionado: los fenómenos reunidos bajo esa rúbrica deben tener también algo muy básico en común. Como punto de par - tida, podríamos decir que ese "algo básico" es la destruc - ción; en un nivel más alto de abstracción tal vez sea via - ble la formulación "algo evitable que obstaculiza la au - torrealización humana". Debe notarse, empero, que la últi - ma formulación es antropocéntrica: excluye la violencia - hecha a la vida no humana, a la materia, tal vez también al entorno creado por el hombre, con lo cual limita el con - cepto. No obstante, vamos a aceptar empezar con esa limi - tación: en cuanto seres humanos, se nos debe reconocer -- cierto derecho a interesarnos particularmente por comprender las condiciones de nuestra propia destrucción.

Pero si ahora estamos al menos en relativa liber - tad para escoger nuestra definición y nuestra tipología, - ¿no reducimos todo el ejercicio a un juego sobre y con -- las palabras? No del todo, por la sencilla razón de que - tenemos dos directrices para guiarnos. Según la primera, el concepto de violencia debe hacer transparente nuestra-

realidad social en direcciones significativas, haciéndonos captar una cierta serie de fenómenos importantes. Según - la segunda, los tipos de violencia deben ser útiles como base para la formación de una teoría. Se trata de dos cri terios diferentes, y el meta-criterio básico es si ambos son compatibles; es decir, si cubren campos en gran medida coincidentes. Si no, habrá de hacerse algún ajuste entre ellos.

Debemos proceder con cuidado, no obstante, en - todo este estudio, por la muy sencilla razón de que "violencia" es un término muy emocional, y lo es porque se re fiere a fenómenos de suma importancia, por decirlo suavemente. La mayoría de la gente estaría probablemente de acuerdo en que el concepto abarca por lo menos fenómenos - tan dispares como las guerras internas y exteriores, la - tortura, el homicidio, etc. La violencia suele considerar se como algo malo, que hay que rechazar, reducir, algo de lo que hay que librarse. Surgen así dos trampas en que po dríamos caer:

- excluir de la definición de violencia algo que no rechazamos.
- incluir en la definición de violencia algo -- que rechazamos.

¿Qué hemos de hacer entonces?

Fundamentalmente, la respuesta sería que tocamos aquí la cuestión general de la psicología y la motivación del investigador, y que la investigación debe ser juzgada en sí misma; lo que cuenta es el resultado, no la motivación. Al hacer esta evaluación, será ciertamente prudente tener presentes esas dos trampas, poniendo el producto de la investigación en relación con la base cultural, nacional, social y (menos interesante) personal a partir de la cual se produjo.

2.- ENFOQUE NEGATIVO: ALGUNAS TIPOLOGÍAS RECHAZABLES



Consideremos ahora algunas tipologías no recomendables, al menos según los principios antes enunciados: ¿en qué medida la definición señala a nuestra atención una analogía básica entre fenómenos distintos, y en qué medida nos permite la tipología formular hipótesis interesantes sobre las relaciones entre los tipos?

Dos tipologías, probablemente las más conocidas, serían:

violencia agresiva frente a violencia defensiva
violencia voluntaria frente a violencia involuntaria,

lo que da lugar a una especie de jerarquización de las formas de violencia, empezando con las "peores":

- 1) violencia voluntaria agresiva
- 2) violencia involuntaria agresiva
- 3) violencia voluntaria defensiva,

con exclusión de la cuarta combinación como relativamente insignificante. Dado que la "violencia" tiene algo que ver con la destrucción, esta tipología centra la atención en la cuestión del "quién empezó" y en la relación entre el autor y el acto violento, esto es, si el autor deseó y evaluó positivamente de antemano la destrucción.

Hemos escogido estas dos dicotomías como ejemplos para hacer ver que en toda tipología está ya implícito un paradigma que incluye algunas perspectivas y excluye otras. Para que algo "empiece" no tiene que haber nada de ello antes; en otras palabras, la violencia se concibe como un acontecimiento más bien que como algo más permanente sin un comienzo claro, tal vez también sin un final claro. Además, para que algo sea "voluntario" tiene que haber alguien que se proponga, que quiera el acto violento; es de suponer que ese alguien es el autor, que puede actuar por medio de otros. Pero esto significa que la violencia se relaciona con la idea de un autor, que puede proponerse o no el acto; tiene que haber un autor en algún sitio.

Ambas posiciones son dramáticas, como se ve muy claramente cuando se añaden sus negaciones:

Cuadro 1. Primera tipología

	Violencia como <u>acontecimiento</u>	Violencia como algo <u>permanente</u>
Violencia como <u>acción</u>	Tipo I	Tipo II
Violencia como <u>no - acción</u>	Tipo III	Tipo IV

El Tipo I es lo que podría llamarse "violencia clásica", - y sólo dentro de este tipo tienen realmente sentido las - dos dicotomías: agresiva-defensiva y voluntaria-involunta-ria. La denominaré violencia personal o directa, prefirien- do éste último término porque "personal" hace pensar exclu- sivamente en el nivel de violencia inter-personal. En cam- bio, el Tipo IV sería el caso puro de violencia estructural ya que si no hay autor, sino un estado permanente de vio- lencia que no puede calificarse de natural (en el sentido de ser "inevitable"), la violencia debe ser algo inheren- te a la estructura social. Los Tipos II y III son interme- dios: en el Tipo II ese estado permanente de cosas (por - ej. dejar al pueblo por debajo del nivel de subsistencia) se mantiene deliberadamente, mientras que en el Tipo III la estructura golpea súbitamente, por ej. en forma de ac- cidentes de tráfico.

Volvamos ahora a las dos dicotomías que dieron lugar al tipo I, e indirectamente a los cuatro tipos mencionados. ¿En qué dirección orientan esas dos dicotomías nuestro pensamiento acerca de la violencia? Evidentemente la atención se centra en el peor caso, el agresor, o sea la parte que inicia una violencia voluntaria y agresiva. El concepto se restringe así fijándose en el autor, se orienta hacia los sujetos más que hacia los objetos de la violencia, hacia los autores más que hacia las víctimas, centrándose seguramente en la culpa y en la motivación de los autores más bien que en el ámbito y el alcance de la destrucción de las víctimas.

Así, según esta perspectiva orientada hacia el sujeto lo que interesa es quién arrojó la primera piedra, y lo que se pregunta espontáneamente es si lo hizo voluntariamente, y en caso afirmativo por qué. Dado el interés por el autor, la investigación considerará preferentemente las características del autor agresivo, es decir las propiedades que pueden influir a nivel del autor. Si el autor es una persona, podrán investigarse las raíces de la violencia en sus antecedentes biográficos o psíquicos, o podrá estudiarse la agresión biológica. En otras palabras, podrá tomarse en consideración ese autor particular o todos los autores de ese tipo en general, o ambas cosas; pero la causa se sitúa dentro del autor, Así, una perspecti

va orientada hacia el autor en el plano de las relaciones entre sociedades puede combinarse con una perspectiva orientada hacia la estructura en el plano de las relaciones entre clases, como en la idea de que la agresión internacional obedece a contradicciones internas, por ej. de una sociedad capitalista (o revisionista). Pero este enfoque es demasiado estrecho y no dirige también la atención hacia las relaciones entre los autores como causa posible de la violencia; incluso como violencia en y por sí misma.

Fijémonos ahora en otros dos enfoques conocidos pero igualmente insatisfactorios. Son más neutrales en lo tocante al primer criterio, ya que sólo buscan la formación de tipologías y no la definición de la violencia; pero no son neutrales ni útiles para la formación de una teoría.

El primero es una división que desempeñó cierto papel en los primeros días de la irenología (peace research): la violencia (o la paz, el conflicto, etc) según la conciba el psicólogo, el socio-psicólogo, el sociólogo, el economista, el antropólogo, el estudioso de la política o de las relaciones internacionales, el historiador, el especialista en derecho internacional, el criminólogo, el militar, etc. Hay aquí una confusión entre lo que puede ser un proceso útil para explorar un concepto (reunir

a toda esa gente para ver lo que sale) y una tipología -- útil. Es muy posible llegar a captar con este método un - amplio espectro de tipos de violencia; por lo menos de dis tintas opiniones y escuelas, ya que lo que se articula no son sólo diferentes disciplinas. Pero los tipos no sirven para la segunda finalidad. De la circunstancia de que dos tipos de violencia difieran en el sentido de que uno sea incumbencia de la disciplina A y otro de la disciplina B (por ej., la guerra y la violencia criminal en el senti- do del derecho interno) no se sigue nada sobre su utili- dad para afirmaciones del tipo "La violencia A se relacio_ na con la violencia B de la siguiente manera ...". Sería - muy extraño que saliera algo útil de esta tipología. Por ello nos inclinaríamos a considerarla de la más baja ca- lidad y a rechazarla sin más: es una tipología de cien-- cias sociales (y ni siquiera buena en cuanto tal, sino - simple reflejo de algunas tradiciones históricas y de -- circunstancias peculiares).

El segundo enfoque es una tipología más avanza- da que ha desempeñado y desempeña un papel considerable, no sin alguna relación con la precedente, pero más elabora- da, referente al nivel de organización social en que se - manifiesta la violencia,. La tipología puede presentarse como una serie sencilla:

Violencia intra-personal

" inter-personal

" inter-grupos (siendo la v. inter-cla
ses un caso especial)

" inter-sociedades (siendo la v. inter-
nacional un caso es-
pecial.)

Puede argüirse aquí que la inclusión de la "violencia intra-personal" es dudosa: ¿Existe tal cosa? "Conflicto intra-personal" es un concepto relativamente claro; pero ¿violencia intra-personal? Abogaríamos por su inclusión, en particular si se considera la violencia como algo evitable que obstaculiza la autorrealización humana, o el "crecimiento personal" si se prefiere esta expresión. Los procesos destructivos intra-personales existen, y no hay duda de que no son necesariamente determinados por la voluntad de la persona.

No obstante, el ejemplo se ha escogido también porque muestra la relación entre la formación de conceptos y la formación de una tipología. Desde el momento en que incluimos ese tipo, podemos formular algunas series básicas de hipótesis, por ejemplo:

La causa fundamental de toda violencia es la -
violencia intra-personal, y las demás derivan -
de ella;

La causa fundamental de toda violencia es la --
violencia entre clases, y las demás derivan de
ella.

Ambas formulaciones tienen más sentido si se utiliza la - palabra conflicto en lugar de violencia, a menos que se - defina la violencia de manera que abarque también ciertas formas de conflicto en estado más latente (como se hará - más adelante). Evidentemente, las dos afirmaciones anteriores pueden ilustrarse respectivamente a través del freudismo y del marxismo (vulgares).

Nos encontramos pues ante una tipología que permite la formación de teorías poniendo los niveles en relación vertical, pero que no facilita la formación de una - teoría horizontal que relacione los tipos de violencia en un mismo nivel, ya que no hace distinciones entre tipos - en un mismo nivel. En rigor la tipología no excluye ni - prohíbe tales ejercicios, pero como no apunta en esa di--rección tampoco sirve de ayuda, y por ello habría que rechazarla, excepto como tipología auxiliar. Las teorías -- formuladas sobre esa base pueden tender al reduccionismo, colocando la carga causal en un nivel a expensas de los - demás , lo que resulta demasiado radical desde un punto - de vista epistemológico; no parece que haya base suficiente para tales hipótesis simplificadoras.

Sin rechazar la idea de correspondencias y cadentes

nas causales en un nivel y de un nivel a otro, hay que estar también abierto a la idea de una violencia sui generis en un solo nivel cuando resulta esclarecedora la contemplación de un tipo de violencia como causado por otro tipo en el mismo nivel. Cabe también observar que las teorías verticales como las mencionadas, con su insistencia en un solo nivel, pueden considerarse como estrategias de poder utilizadas por los especialista en una o más disciplinas de las ciencias sociales que operan en ese nivel, para tratar de atribuirse la máxima importancia, presentándose como especialistas en las raíces y causas de todos los tipos de violencia. Dicho esto, hay que apresurarse inmediatamente a añadir que lo mismo puede decirse del irenólogo y del estudioso de la violencia que adopta un enfoque más simétrico en varios niveles, atribuyéndose así también la máxima importancia como "generalista" que se supone capaz de formular no sólo teorías en cualquier nivel, sino también de formular hipótesis sobre las relaciones entre niveles.

3.- ENFOQUE POSITIVO: ALGUNAS SUGERENCIAS

Avancemos ahora, tomando como punto de partida la idea de violencia como "algo evitable que obstaculiza la autorrealización humana". Entenderemos por "autorrealización humana" la satisfacción de las necesidades humanas,

y utilizaremos la lista siguiente:

Cuadro 2. Necesidades básicas, materiales y no materiales

<u>Categoría</u>	<u>Necesidades y/o derechos</u>	<u>Bienes</u>
Supervivencia	- <u>Individual</u> , frente a accidentes homicidio.	SEGURIDAD
	- <u>Colectiva</u> , frente a ataques , guerra.	
<hr/>		
Fisiológicas	- <u>Hacia adentro</u> : nutrición, aire, agua, sueño.	ALIMENTOS
	- <u>Hacia afuera</u> : movimientos, ex creción.	AGUA
Ecológicas	- <u>Climáticas</u> : Protección contra la intemperie.	VESTIDO; VIVIENDA;
	- <u>Somáticas</u> : Protección contra la enfermedad, salud.	ALIMENTACION
Sociales	- <u>Comunidad</u> : amor, sexo, descendencia.	ESCOLARIDAD
	- <u>Cultura</u> : expresión, diálogo, educación.	

- Libertad - Derecho a viajar y a acoger via- (TRANSPORTE)
jeros. (COMUNICACION)
- Derechos de expresión y de impresión.
- Política - Derechos de formación de la con-
ciencia. (REUNION;
- Derechos de movilización INFORMACION)
- Derechos de confrontación (PARTIDOS)
(ELECCIONES)
- Jurídicos - Derechos a la protección ju-
rídica. (TRIBUNALES);
- Trabajo - Derecho al trabajo (PUESTOS DE
- Necesidad de creatividad, auto- TRABAJO)
expresión en el trabajo.
- Relación
con la
Sociedad - Necesidad de comprender las -
condiciones de la propia vida.
- Necesidad de actividad, de ser su-
jeto y no sólo objeto o cliente
- Necesidad de tiempo fuera de pro-
grama para nuevas experiencias; -
también intelectuales y estéticas.

Relación

con otros. - Necesidad de comunidad, compañerismo, amistad, solidaridad, apoyo.

Relación

con uno

mismo. - Necesidad de bienestar, felicidad, alegría.

- Necesidad de protagonismo, de realizar el yo potencial.

- Necesidad de dar a la vida un significado, sentido o finalidad.

Relación

con la

Naturaleza - Necesidad de acceso a la naturaleza.

- Necesidad de algún tipo de comunión - con la naturaleza.

Son prácticamente incontables los comentarios - que podrían hacerse a esta lista, la mayoría críticos; pero prescindiremos de ellos en este contexto. (Por ejemplo, hay también alguna mención de los componentes materiales o institucionales utilizados para satisfacer algunas de esas necesidades, y del problema de si realmente cumplen

esa fianlidad). La lista sin embargo sirve para nuestro propósito: dar una imagen de lo que puede significar "hacer daño a un hombre". En cada paso puede sostenerse que si no se satisface la necesidad se producirá o bien algún tipo de desintegración humana (somática en los primeros - casos, humana en los casos de necesidades sociales), o - bien habrá, tarde o temprano y en general, algún tipo de desintegración social, simplemente porque la no satisfacción de las necesidades puede dar lugar a disturbios. Algunas de esas necesidades se denominan incluso derechos - en la lista, ya que han cristalizado en la tradición de - los derechos humanos, al parecer precisamente porque la - gente ha luchado por ellos. Al final, sin embargo, hemos, añadido diez necesidades de un carácter más efímero: cree - mos que son básicas, pero no constituyen una conditio sine qua non para la continuación de la existencia individual ni para la continuación del orden social (a menos que -- sean incorporadas a las definiciones de "mantenimiento -- del sistema" humano y social).

En el cuadro hay tres líneas que dividen la lis ta en cuatro partes, correspondientes a cuatro tipos de - violencia que tienen lugar cuando no se satisfacen las ne cesidades:

Violencia "clásica"

Pobreza: privación de necesidades materiales bá
sicas.

Represión: privación de derechos humanos

Alienación: privación de necesidades superiores

Empecemos por defender la inclusión de los cuatro.

La primera categoría comprende la destrucción -- corporal repentina a manos de un autor que se propone ejercer violencia, es decir la violencia directa contra el -- cuerpo humano. Podría comprender también la violencia psicológica: la palabra "daño" (inglés hurt) tiene ambos sentidos.

Para pasar a la segunda categoría todo lo que se requiere es preguntarse (respecto al párrafo anterior) por qué tiene que haber un autor identificable para que algo pueda definirse como violencia: también puede hacerse violencia al cuerpo humano de otras maneras. Se introduce así la primera categoría de la violencia estructural: la po-breza estructuralmente condicionada.

Para pasar a la tercera categoría todo lo que se requiere es preguntarse por qué esa violencia ha de hacerse al cuerpo humano para que sea considerada como violencia. ¿Por qué no incluir también la violencia hecha a la mente, la psique o como la queramos llamar? Se introduce así la segunda categoría de violencia estructural: la represión estructuralmente condicionada, o "intolerancia represiva"

Para pasar a la cuarta categoría todo lo que se requiere es preguntarse por qué la violencia ha de ser del tipo que suele asociarse a los regímenes represivos (y declararse en documentos importantes como infracción de derechos humanos), cuando hay otros tipos de perjuicios a la mente humana que no se incluyen en esa tradición particular. Se introduce así la tercera categoría de violencia - estructural: la alienación estructuralmente condicionada, o "tolerancia represiva", porque es represiva pero también compatible con un bajo nivel de violencia estructural del segundo tipo, la represión en cuanto tal.

Podría continuarse y hacer todavía otra pregunta básica: ¿Por qué todo este antropocentrismo? ¿Por qué no incluir también la violencia hecha a la naturaleza, haciendo así posible la inclusión de la destrucción ecológica en la rúbrica general de violencia? Pero no lo haremos en este contexto, y nos contentaremos con esta indicación.

Se ha definido así la violencia desde el punto de vista de la clase de perjuicio que causa al hombre; es decir, que el enfoque apunta claramente hacia la víctima. Pero ¿y el autor? ¿No hemos ignorado la circunstancia de que lo mismo que la muerte repentina puede ser inherente a la estructura (accidentes de tráfico, por ejemplo), la pobreza, la represión y la alienación pueden ser conse --

cuencias de la acción deliberada de alguien? ¿Y no significa esto que la dicotomía "violencia directa - violencia estructural" desarrollada en la sección precedente atraviesa de hecho los cuatro tipos que acabamos de presentar, lo que daría un total de ocho?

Estrictamente hablando, así es. Pero en la práctica creemos que los casos que acaban de mencionarse son tan excepcionales que está justificado identificar la violencia directa con el primer tipo del Cuadro 2, y la violencia estructural con los otros tres. Confirma esta apreciación el hecho de que los mecanismos parecen ser aproximadamente los mismos para los tres tipos de violencia estructural:

explotación (división vertical del trabajo)

penetración

fragmentación

marginación

Estas son formulaciones abreviadas de cuestiones complejas en los órdenes económico, social y político, que tienen precisamente consecuencias como insuficiencia de alimentación, falta de libertad, falta de comunidad, privación del bienestar en general; sin querer decir, en todo caso, que estas condiciones sean necesarias o suficientes en un sentido estricto, Aquí nos atendremos a la identificación del primer tipo con la violencia directa y de los

otros tres con la violencia estructural; con interesantes e importantes modalidades de distribución geopolítica en el mundo de hoy. Así, mientras que el primer tipo es preocupante en todo el mundo, podría formularse la hipótesis de que la geografía de la pobreza coincide con la geografía de la periferia del capitalismo mundial; la represión es una categoría muy extendida excepto en algunos de los más pequeños países liberales y capitalistas; y la alienación es sobre todo una característica que comparten los países industriales.

Dicho esto, sometamos ahora a otra prueba este concepto de violencia: la prueba de la negación. La negación de la violencia, en un sentido trivial, es la ausencia de violencia; en un sentido más amplio es la "paz". Como este término es clave en la irenología ("peace research") es evidente que los irenólogos están interesados en acotar el concepto. En general, el autor de este trabajo observaría que no parece haber muchos investigadores que se contenten con concebir la paz como ausencia de la violencia clásica únicamente: hay que añadir algo a esa condición.- El término "paz" tiene una rica etimología; es probablemente sólo en la cultura occidental, y sólo recientemente, donde se ha trivializado en el sentido de "ausencia de violencia en gran escala entre Estados" (lo que, tal vez, habría que llamar "suspensión de hostilidades" o "armisticio").

Significativamente es éste un concepto elitista, referente sólo a las condiciones adversas que afectan a las élites: éstas no suelen sufrir de la pobreza, la represión y la alienación en la misma medida que las masas (mientras que la guerra es una condición más compartida). Pero llamar - paz a una situación en que imperan la pobreza, la represión y la alienación es una parodia del concepto paz.

La negación de la violencia, definida como:

Violencia = v. clásica o pobreza o represión
o alienación,

sería:

(Paz =) ausencia de v. clásica y ausencia de
pobreza y ausencia de represión y au
sencia de alienación.

Es decir, algún tipo de situación utópica. La paz, como - meta, debe tener esta propiedad; debe ser un concepto rico, no necesariamente fácil de alcanzar (por ej. mediante acuerdos en un papel y firmas).

Veamos ahora el otro criterio: la viabilidad para la formación de teorías. Para ello, hay que subdividir también el concepto de violencia directa; lo mismo que con la violencia estructural, parece útil una división triparartita:

- Violencia directa vertical contra la cumbre,

"violencia revolucionaria", luchas de liberación; en otras palabras:
contraviolencia directa.

- Violencia directa vertical contra la base, violencia contrarrevolucionaria, violencia de opresión; en otras palabras:
contra-contraviolencia directa
- Violencia horizontal, que no tiene lugar dentro de una estructura vertical.

Dicho esto, podemos trabajar ahora sobre un adagio clásico del pensamiento en torno a la paz: la idea de la violencia engendra la violencia. Con esto generalmente se quiere decir que:

1) La violencia directa (horizontal) conduce a la violencia directa (horizontal) (y, como corolario, que "los preparativos para la violencia directa conducen a preparativos para la violencia directa", lo que constituye la base de una de las dos grandes tendencias en la teoría de las carreras armamentistas, la escuela acción-reacción). Pero la incapacidad de este teorema ciego ante las estructuras e ignorante de la verticalidad para captar los acontecimientos más significativos de nuestros tiempos es una de las principales motivaciones que han llevado a la tipo

logía presentada en este estudio.

Así recurriendo al más amplio concepto de violencia estructural, tenemos:

II) La violencia estructural conduce a la contraviolencia directa, y ésta conduce a la contra-contraviolencia directa, teorema que nos guía mucho mejor en el mundo contemporáneo. El primer teorema dirige simplemente la atención a algunos episodios del "conflicto Este-Oeste"; el segundo ilumina muchos hechos del "conflicto Norte-Sur": su origen estructural, las guerras de liberación nacional y los esfuerzos contrarrevolucionarios. De la idea general se sigue también, como hipótesis, que la violencia estructural en forma de represión y alienación conducirá asimismo, más pronto o más tarde, a la contraviolencia directa, de un modo u otro. En todos los casos puede haber sublevaciones, esfuerzos de liberación, y después contra-contraviolencia opresiva para proteger la estructura del Status quo con medios como fuerzas antidisturbios, tortura, etc. Pero la idea puede utilizarse también en el otro sentido.

III) La violencia directa (horizontal) conduce a la violencia estructural. Las guerras de conquista pueden ser un medio para establecer estructuras cuyos efectos sean los indicados en el Cuadro ". Estas estructuras se caracterizan entonces por la explotación, la penetración,

la fragmentación y/o la marginación. Llevado al plano internacional y construido con dimensiones económicas, este esquema se traduce en imperialismo capitalista: una división del trabajo entre productores de materias primas y - fabricantes, la penetración en la periferia mediante cabezas de puente, la fragmentación de la periferia en países con poca interacción entre sí (y de los países en - distritos, y en sectores económicos con bajos niveles de interrelación) y la exclusión de la periferia de toda participación en los centros donde realmente se toman las de cisiones.

Después de todo esto, es posible incluir también la cuarta posibilidad:

IV) La violencia estructural conduce a la violencia estructural. Así la pobreza puede conducir a la repre sión a la alienación, a veces a través de intermedios de violencia directa vertical. Estas relaciones se han expl rado menos; pero las tipologías deben apuntar también a posibilidades que no han sido objeto de mucha investiga ción hasta la fecha.

Imaginemos ahora que combinamos todas estas "e- cuaciones" en una historia que se desarrollaría más o me- nos así: la violencia directa se utilizó para establecer

una violencia estructural, tras lo cual hubo una contra--
violencia directa (para destruir esa estructura); se apli-
có la violencia contrarrevolucionaria pero fue derrotada,
siendo el resultado neto un nuevo autor capaz de ejercer-
la violencia directa, y también de establecer tipos suce-
sivos de violencia estructural; la mayor capacidad para la
violencia directa condujo, a su vez, a una mayor capacidad
para la violencia directa del contrario... etc. Los cuatro
teoremas parciales se combinan aquí en algo que con la de-
bida elaboración podría sonar a la historia de una parte
de nuestro siglo en el Atlántico Norte. Lo interesante es
que todo esto pueda formularse con los muy pocos concep-
tos presentados hasta ahora. Por supuesto, no se dice na-
da sobre los mecanismos o medios de la violencia directa,
la índole del material o de los programas militares, pero
en cierto modo esto es secundario en los estudios sobre -
la paz. Más importante es el esfuerzo por captar y definir
cadenas de violencia del tipo indicado, dando más profun-
didad y extensión al viejo dicho "la violencia engendra -
violencia".

Pero si la violencia engendra violencia, ¿de --
dónde viene la "primera violencia", es decir, dónde hunde
sus raíces la violencia? Tal vez hay algo muy occidental
en esta pregunta, en la idea de buscar el comienzo de las
cosas en algunas "raíces" identificables, en una primera,

causa. Evidentemente, el problema de cuál fue primero la violencia directa o la estructural, es el problema del --huevo y la gallina; a menos que supongamos que hubo alguna vez un estado ideal sin forma alguna de violencia (Paraíso), y después vino la Caída, sea con el primer gran acto de violencia directa (como Caín matando a Abel) o con el primer gran caso de violencia estructural (como la división del trabajo después de un estado de comunismo primitivo).

No obstante, incluso sin tales suposiciones cosmológicas, la pregunta es pertinente. En términos generales, pueden darse tres clases de respuestas.

El primer enfoque podría clasificarse como teoría vertical, o formación de teoría a través de los niveles. Hay teorías muy importantes en esta categoría, por ejemplo la idea de desplazamiento o proyección de la violencia intra-social hacia el nivel inter-social. Hay una versión marxista de esta idea: que la violencia estructural interna expresada en las contradicciones de las formaciones capitalistas conduce a la violencia directa exterior para obtener nuevas fuentes de materias primas y nuevos mercados, o bien, a esfuerzos para obtener lo mismo estableciendo, por varios medios (asistencia técnica, reparaciones de guerra, etc.), estructuras internacionales,

en las que estén ya incorporados los mecanismos de la violencia estructural. En otras palabras: el capitalismo en el interior conduce al imperialismo en el exterior; y la ampliación china de este aforismo: el revisionismo en el interior conduce al imperialismo social en el exterior. Según esta concepción de la violencia, ambos imperialismos, equivalen a agresión, aunque de un tipo que apenas comprende el derecho internacional.

Y hay también la versión liberal: la idea de que los dirigentes tratan de desviar la energía social que pudiera convertirse en violencia interna directa contra ellos, llevándola al plano internacional mediante "aventuras" emprendidas en el extranjero, sean de la variedad directa o estructural, o de ambas. Seguramente que estas teorías verticales son importantes, y esperamos haber puesto de manifiesto que se enriquecen considerablemente al extender el concepto de violencia de manera que incluya la violencia estructural, tal vez sobre todo al incluir el concepto de agresión estructural.

¿Y si invirtiéramos estas teorías verticales? -
¿Puede la violencia directa, o la amenaza de violencia directa en el plano internacional, conducir a una violencia estructural en el interior? Ciertamente: es en este punto donde toda la teoría del Estado-cuartel penetra en el es-

tudio de la violencia. Un país que se prepara para una - violencia directa en gran escala, como agresor o incluso como defensor, tiene que proceder a ciertas adaptaciones, estructurales internamente para crear una sociedad más i- somórfica con la estructura de un ejército moderno en lo tocante a la vida económica, política y cultural. Al hacer lo así, puede haber también estallidos de violencia direc- ta en cualquier dirección. .

Y análogamente: un país internacionalmente inser- to en la violencia estructural -imperialismo capitalista, o imperialismo social- tendrá normalmente que reproducir, esa estructura en el orden interno. Si se encuentra en la periferia de la estructura habrá, en general, una forma-- ción de cabezas de puente de un tipo u otro que conduzca a un acentuado escalonamiento dentro del país, o que se - sirva de tal escalonamiento. Pero si se encuentra en el - centro hay también la posibilidad de que la violencia es- tructural en el plano mundial se apoye en un pequeño gra- do de violencia estructural en el plano interno, utilizan- do estructuras caracterizadas por altos niveles de parti- cipación política de las masas y beneficios sociales bien distribuidos para crear sociedades menos desgarradas por el conflicto interno, y más aptas en consecuencia para mo- vilizar a toda la población en el esfuerzo de conservar - la estructura mundial. Pero el país puede también tener -

la periferia en su interior: bolsas del Tercer Mundo en medio de la abundancia (por ejemplo los elementos africanos, amerindios y chicanos en los Estados Unidos); en cuyo caso la violencia estructural mundial puede muy bien conducir a la violencia directa en el interior. En suma, la idea general es relativamente rica en implicaciones.

El tercer enfoque es también, en rigor, una teoría vertical, pero de tipo diferente. Es la vieja búsqueda de las raíces de la violencia "en las mentes de los hombres", o en sus cuerpos, biológicamente embebida. Entrarían aquí en consideración las teorías sobre la agresión: el instinto, las variedades territoriales, etc. Esto conduce sin duda fuera del concepto de violencia que aquí se ha definido, y fuera de la fórmula "la violencia engendra violencia". Pero hay una orientación que hay que recoger, de la extensión de la idea de violencia hasta incluir la violencia estructural: si lo que se busca es algo innato, no deben ser sólo las raíces de la violencia directa, sino también las raíces de la violencia estructural; instintos, pulsiones, inclinaciones hacia la dominación tanto como hacia la destrucción.

No es este el lugar para extenderse en razones, para aceptar o rechazar esta manera de pensar. Conviene notar, sin embargo, que hay vinculaciones evidentes entre

este tipo de enfoque del problema de la procedencia de la violencia y la teoría vertical: se trata de la teoría del condicionamiento y de la teoría del disparador.

Según la teoría del condicionamiento el hombre nace como tabula rasa en lo tocante a la violencia; pero, ciertas estructuras o experiencias pueden producir en él inclinaciones violentas (de cualquier tipo), condicionarle por así decirlo. La vida en una sociedad repleta de -- violencia estructural, o de violencia directa, le condiciona a través del aprendizaje: lo que ve en torno es destrucción y dominación, aprende ambos tipos de conducta y los hace suyos como normales. A veces el condicionamiento es doble, porque la violencia se le presenta en forma concentrada o "inducida" a través de los medios de comunicación social.

Según la teoría del disparador, las inclinaciones hacia la destrucción y/o la dominación están latentes y pueden ser disparadas hacia la acción mediante estímulos externos especiales, algunos de los cuales --si no todos-- pueden clasificarse en las categorías de violencia directa y estructural. La persona menos violenta y menos dominadora puede convertirse en un agresor en ambos sentidos de la palabra si es expuesta con bastante intensidad a la violencia directa o estructural.

Puede decirse que estas dos teorías difieren de la misma manera que las principales posiciones ante el -- comportamiento lingüístico: según la primera, el hombre, es neutral, pero se le pueden introducir programas de violencia que recibirá del entorno a través del aprendizaje, según la segunda, el hombre está ya programado en el sentido de la violencia de uno u otro tipo. Según la primera, puede desarrollarse en cualquier dirección; según la segunda, tiene alguna especie de "pecado original" impreso, en su mente, como marca de nacimiento.

Según la primera, se le considera más maleable, como producto de factores ambientales, incluido el condicionamiento por obra de las élites (para bien y para mal) según la segunda, el carácter del hombre es más firme y -- menos manipulable. Según la primera, la causa básica sigue siendo la estructura; según la segunda, las raíces de la violencia son más profundas, tal vez no se puedan arrancar (aunque puedan mantenerse a un nivel latente). La diferencia es importante: el primer punto de vista puede utilizarse para justificar la violencia directa con objeto de poner fin a la violencia estructural y dar el poder a "expertos" en transformación de estructuras que llevan -- prometen llevar-- hacia estructuras no-violentas; el segundo punto de vista puede utilizarse para justificar cualquier clase de violencia como defensa contra la violencia

directa, ya que se trata de una parte indeleble de la condición humana. Así, ambos puntos de vista pueden llevar a (o ser compatibles con) el uso de la violencia directa para poner fin a la guerra y a la explotación; y ambos pueden llevar a nuevas formas de violencia estructural. Pueden: la irenología es el estudio no sólo de la violencia, sino también de la manera de superar la violencia con medios no-violentos; por ejemplo la defensa no militar y la revolución no-violenta.

La diferencia básica, de todos modos, es que el segundo punto de vista conduce con frecuencia a la pasividad y al fatalismo y el primero a algún tipo de acción, - pensándose que es más fácil cambiar las estructuras que la conducta humana. Es fácil ver, según lo que se ha dicho en este trabajo, qué clase de conducta sería: esfuerzos para

superar la explotación mediante la equidad y/o la autosuficiencia

superar la penetración mediante la autonomía - (y la autosuficiencia)

superar la fragmentación mediante la solidaridad

superar la marginación mediante la participación

Traducido en términos más concretos, esto significa trabaja

jar por un mundo en el que cada parte sea un centro, y en el que se satisfagan muchas de las necesidades del Cuadro 2.

Lo que se sugiere es seguramente un mundo en el que gran número de unidades relativamente pequeñas, autónomas y relativamente autosuficientes se vinculen en una, red de interdependencias mundiales. En tal mundo podrían, contrarrestarse, incluso en cierta medida eliminarse, los cuatro mecanismos de la violencia estructural. Y en tal mundo podría someterse a prueba la hipótesis fundamental: ¿Es cierto que si se niegan esos mecanismos las estructuras dejarán de ser violentas y de conducir a cadenas sin fin de violencias estructurales y directas? ¿U ocurriría como con la violencia directa, que si se eliminan los mecanismos o instrumentos de ésta, llamados armas (en sentido amplio, incluida la organización social del ejército) reaparecen simplemente en alguna otra forma (porque no se ha modificado en nada la formación del conflicto dentro de la estructura)? En otras palabras: ¿es violento el hombre, al menos en alguna medida, en cualquier condición?, ¿O será la respuesta que todavía no hemos conseguido identificar todos los mecanismos de la violencia estructural?

Con esta pregunta preferimos detenernos. Lo más importante no es cuál pueda ser la respuesta (ciertamente no lo sabemos), sino que sea posible formular la pregunta con la tipología utilizada. Si el lector permite una mezcla de tres idiomas: The problematique is fassbar (el planteamiento del problema es captable), y esto es lo mínimo que debe pedirse, no es una respuesta. Ello no es sorprendente, por supuesto, ya que la tipología ha sido construida no sólo para que responda al primer criterio, sino también teniendo presente el segundo criterio. La razón de ser de la definición y de la tipología era la pretensión de responder a ambos criterios al mismo tiempo, en gran medida. A ello se ha encaminado todo nuestro trabajo.

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº1, 1982

LA PERSPECTIVA Y EL CONOCIMIENTO

BENJAMIN OLTRA

Dptº. de Sociología.

El presente escrito está basado en una conferencia pronunciada por el autor en la Facultad de Teología de la Universidad de Valencia el 9 de marzo de 1981. Agradezco al profesor - Juan Blanco la oportunidad que me dió de intercambiar con él y con sus alumnos mis puntos de vista y lo grato de su acogida.

Constituyen estas líneas una primera reflexión acerca del valor del estudio del proceso ideológico y de la sociología del conocimiento como operaciones metódicas claves, aunque insuficientes, de lo que podríamos llamar la "restitución de la perspectiva cognoscitiva" dentro de una amplia concepción del conocimiento.

1.- En uno de sus magistrales ensayos, Erwin Panofsky (1) señaló que el descubrimiento de la perspectiva en el Renacimiento y su posterior desarrollo en el Barroco, supone la ruptura, en el arte, con la antigua "teocracia" y la aparición de la moderna "antropocracia". Elévase, con ello, el arte a ciencia, por un lado, y a nueva simbología, por otro. Desde la fundamentación more geométrico del espacio, matematizado como "orden visual", se pasa a nuevos "órdenes" de apariencias posibilitados por la "construcción" - perspectiva. En el fondo de todo ello, la historia de la perspectiva muestra, en el mundo de lo artístico, la existencia de una honda pugna por expresar el conocimiento de la "realidad" y el conocimiento del conocimiento rescatando o restituyendo todas sus posibilidades expresivas. Cier tamente, subraya Panofsky, ni la obra de Rembrandt, ni las grandes cimas del Barroco, como Velázquez, hubieran sido posibles sin la concepción perspectiva del espacio, sin - la reconversión de la οὐσία en φαίνομενον . Nos servire

mos de este punto de partida estético reflexivo para explorar algunos de los problemas del papel de la ideología en los procesos cognoscitivos/comunicativos.

2.- ¿Qué papel ha jugado en mi experiencia y formación de científico social la compleja cuestión del proceso ideológico como dimensión de la cultura de las sociedades? Sin duda uno muy importante y cuya explicitación supone una - peculiar experiencia con los problemas de la ciencia, con sus crisis, y vicisitudes. El análisis de las ideologías me ha llevado a una comprensión profunda de algunos mecanismos del conocimiento humano como "conocimiento social" y "cultural" y ello desde un ángulo genuinamente científico social, superador de estériles mimetismos, aunque sin renunciar a la hipótesis de que es posible un conocimiento riguroso de la cultura y la vida humana en sociedad. Además y por asociación reflexiva, la capacidad heurística del - análisis de las ideologías me ha llevado al convencimiento de que es preciso ahondar en otros posibles mecanismos - que mueven el conocimiento y su rica variedad, y de que - es necesario integrar sus categorías, hallazgos y lenguaje en una práctica de la ciencia más fina que la convencionalmente "sociológica". Centrémonos ahora en el tema.

3.- Creo que más allá del discurso especulativo (no basado

en investigación o en alguna forma de rigor y verificación), el político (la ciencia social consiste en lucha ideológica), el empiricista (delimitar taxonómica y cuantitativamente las ideologías) y el psicologista (la ideología como habitual "engaño", producto de mecanismos psíquicos) - hay todo un acervo, algo deslavazado, de aportaciones lúcidas para una comprensión científica, integradora, interdisciplinaria y multidimensional de las cuestiones ideológicas; comprensión que debe partir, además de un supuesto, a saber: que la reflexión universal (epistemológica) sobre los mecanismos del conocimiento sólo es posible como reflexión heurística desde una --o varias-- experiencias - investigadoras. Una teoría del conocimiento supone hoy una investigación compleja sobre las formas y (expresión) del conocimiento.

4.- La dimensión ideológica del conocimiento es, así, una "piedra sillar": por su presencia en la vida, por su pugnaz y comprobada frecuencia en la comunicación de todo tipo de ideas, por su evidente incidencia en el quehacer --científico; por todo ello el proceso ideológico es algo -- más que un fenómeno temáticamente clave: es un instrumento valioso del método científico. Me detendré más bien en este aspecto epistemológico y metodológico que en el temático por considerar a aquellos prioritarios para la inteli-

gencia correcta de este. Preguntémonos ahora por el alcance y aspectos internos de este método.

5.- Veamos el alcance. El análisis de los procesos ideológicos se hace más fructífero cuando se le recupera del evento, del episodio, para situarlo en el contexto más amplio de una indagación científica del conocimiento; lo cual no es fácil, y supone, a mi modesto entender, una casi prometéica voluntad. Siendo más preciso diré que esa indagación científica entraña, para mí tres cosas: (a) una comprensión de la "historia interna" (intelectual) del conocimiento; (b) una comprensión relacional del alcance --gnoseológico, heurístico y expresivo de las formas o variedades (y de las leyes) del conocimiento y (c) un estudio de la "historia externa" (social) del conocimiento. -- Supone una indagación, nada menos, que por los vericuetos constructivos o creativos del conocimiento. El conocimiento es visto, de esta suerte, como creación y como creatividad. Sigo aquí, organizativamente, a Lakatos con las correcciones de otros epistemólogos.

6.- Las ideologías suelen presentarse como formas o fórmulas típicas de racionalización, inversión de perspectiva, reconstrucción calculada de algunas variedades de conocimientos o de ideas, y también espejismos, obstáculos epistemológicos que el propio conocimiento científico pro

duce. Además, naturalmente, serían proyecciones complejas de la propia orientación racional (e irracional), afectiva, y tradicional de la acción social, que se manifiesta en forma de intereses, objetivos de diversas formas grupales y comunitarias (clases, partidos, naciones, grupos -- profesionales etc.). En cualquiera de los casos, la ideología más que un contenido concreto revélase como un programa; una forma de programación cultural basada en la inversión de la perspectiva y relieves de la realidad.

7.- En la óptica de la "historia interna" de las ideas, - del conocimiento, la detección del proceso ideológico es decisiva: (a) Heurísticamente, pues nos permite valorar - el alcance, umbrales de las ideas y regresar a sus significados y, así, a sus posibles sentidos. (b) Como restitución de la perspectiva, es decir como recuperaciones de la auténtica posición que guardan los productos del conocimiento y los fenómenos en la realidad sociohistórica (réntégase aquí la noción de "inversión" empleada por Marx - en La ideología alemana). (c) Como tipicidad de la existencia social considerada como tejido de relaciones sociales significativas, de "conciencia social" (recuérdese la tesis existencial de la ideología en Durkheim, así como el concepto de Lebenswelt de Husserl). (d) Como proceso de racionalización cultural (párense mientes en la idea

de "racionalización" de Weber en la Etica). (e) En fin, - como "proyección" de mecanismos profundos; desde deseos inconscientes, en el sentido freudiano, hasta estructuras (formales e informales) de intereses de tipo genuinamente social, en el sentido marxiano.

Tenemos así un primer alcance del análisis de - los procesos ideológicos: que nos permite arribar a preguntas de tipo epistemológico y gnoseológico fundamentales para el estudio de la "historia interna" del conocimiento; a cuestiones ciertamente complejas, más necesarias, sobre la verdad y la falsedad, la objetividad y la subjetividad, sobre la parcialidad de las ideas supuestamente de interes general, sobre las formas de rigor etc.; y todo ello trans cendiendo los paradigmas subjetivistas/idealistas (Kant), positivistas (Locke) o economicistas (cierto Marx), para ir al terreno de las ciencias humanas regidas por el prin cipio de la complejidad y de la interdisciplinariedad.

8.- La tradición, empero, de las Ciencias sociales sigue siendo de alto valor como fuente de hipótesis e instrumen tos para el análisis de la "historia externa" del conoci miento. En efecto, tanto los hallazgos de Marx como los - de Durkheim, Weber, Husserl, y, singularmente, Scheler y Mannheim (la Wissenssoziologie) constituyen un acervo rico en estímulos teóricos y metódicos en torno a preguntas

de tipo sociológico: ¿Cual es la "constelación" --para emplear la expresión de Mannehim-- de fuerzas sociohistóricas, contextuales que condicionan el conocimiento? Las respuestas son múltiples y desiguales. Hay un modelo de causa estructural del modo de producción (Marx); hay otro modelo existencial social (Durkheim); hay un tercero típico ideal, el de la wahlverwandschaft o afinidad electiva entre las ideas (Weber); podemos hallar un cuarto combinada mente multifactorial y esencialista (Scheler); y aún un quinto histórico relativista (Mannheim). El problema está en el uso exclusivizante de estos modelos o en su aplicación acrítica y sin una finalidad indagadora, pues todos tratan de ser monocasuales o tipológicos, es decir todos tratan de aislar factores, de encontrar una respuesta. Por el contrario, una nueva ciencia humana debe ir a la investigación profunda, multidimensional, de tipo constructi-- vista y hermenéutico, en el sentido lógico de ir al proce so general (universal) para entender el valor de cada va riedad específica, y de remontarse desde lo específico pa ra aprehender --en la variedad-- el valor y sentido de la unidad procesual.

9.- Procedamos a una delimitación sucinta de algunos problemas para la discusión, sin el ánimo de formar sistemas cerrados y asertivos. En el análisis de las ideologías con viene manejar un modelo teórico/metodológico multiple --

--que fui pergeñando atrás-- pero es fundamental, a su vez, delimitar con todo rigor el tipo de conocimiento estudiado como base de los procesos ideológicos que queremos definir. El análisis de las ideologías como centro argumental, partiendo de hipótesis sociohistóricas y epistemológicas, es más pertinente en unas formas de conocimiento -- que en otras. Ese es el secreto de obras clave, hoy auténticos clásicos de la ciencia social: su fina delimitación analítica en virtud de un conocimiento de la forma estudiada. Así: (I) Sobre las formas filosófico-sociales, Marx, (1846,2), Lukács (1923,3), Scheler (1926,4) y Goldmann -- (1956,5); (II) Sobre la ideología religiosa: Durkheim -- (1912,6), y Weber (1904-1905,7); (III) Sobre la ideología política: Mannheim (1929,8), Mattelart-Dorfman (1971,9); (IV) Sobre la estética: Lukács (1911,10); (V) Sobre formas científico sociales: Mill (1959,11) o Gouldner -- (1970-12), constituyen unos ejemplos, pero tan densos que podríamos destilar todo un modelo de análisis de cada uno de ellos; son un auténtico acervo de categorías científicas prácticas.

Es preciso, pues, ser muy amplio en el nivel de las hipótesis y muy riguroso en el del método, controlando bien la "polisemia" de los distintos modelos de conceptos y lenguajes clásicos. Todos apuntan a una concepción de la ideología como representación intelectual de un or-

den institucional o utópico, con singular forma estética y de contenido, que proyecta intereses parciales a una totalidad. Pero esto no es más que un aspecto del laberinto del conocimiento.

10.- En lo tocante al conocimiento científico (e incluso al artístico, al musical, así como a ciertas formas sutiles de conocimiento y estética literaria), los distintos modelos sobre las ideologías contienen notables lagunas y estrecheces. No pertenecen a la misma problemática un proceso calculado, "programado" de inversión del sentido de la perspectiva de la realidad o la aparición de un interés social parcial como algo general con fines de búsqueda de legitimidad, o bien la simple "intoxicación" propagandística, que la lógica de la contrucción "científica" de la realidad con sus obstáculos, "errores" e incluso incidencias de otros procesos societarios.

Se parte de la ciencia como primordial fuerza productiva, como poder e institución central, pero ¿garantizan estas hipótesis la comprensión de las leyes del curso interno - del conocimiento científico? No totalmente, a mi entender. Hace falta experimentar y reflexionar desde algún nivel o modelo de las Ciencias para acceder aquí a los mecanismos profundos de heurística y de distorsión. La actual investigación epistemológica está avanzada. Lakatos, (13), en -

debate con Popper, (14), Kuhn (15), Feyerabend (16), -- Toulmin(17), entre otros, habla de la ciencia como reconstrucción racional en forma de programas de investigación. Feyerabend le responde con una óptica sobre la anarquía e irracionalidad congoscitiva como leit motiv del avance de la ciencia. Lakatos sostienen que hay cuatro tipos de lógicas del descubrimiento científico: inductivismo, convencionalismo, falsacionismo, y Methodology of the Scientific Research Programs (MSRP). Lakatos convierte los - "casos aislados" de Popper y las "revoluciones científicas" de Kuhn en una fina, "constructiva" y superracionalizada visión de la historia de la ciencia como decurso articulado por las series de programas de investigación. El único problema de los teóricos de la ciencia es que, a veces, parecen olvidar la estructura histórica en la que inexorablemente se mueven.

En otro nivel, las tesis del obstáculo epistemológico de Bachelard (1938,18), de los sistemas epistémicos de Foucault (1966,19), o de las tradiciones de Gadamer (1959,20), tratan de crear nuevas perspectivas sobre el - desenvolvimiento de la ciencia y del conocimiento desde - posiciones combinadamente investigadoras y crítico-reflexivas.

11.- El análisis y teoría sobre las formas de conocimien-

to y reflexión es tarea titánica, precisamente por el es
tadio histórico en que vivimos. Salimos de unas formas de
reflexión limitadas por la rotura de perspectivas que im-
plica la "modernidad" para ir a otra era inédita. Aparece
así, la crisis de teorías subjetivistas e idealistas so--
bre el conocer, como el agotamiento de modelos sociológi-
cos y epistemológicos más contextuales o más equilibrada-
mente orientados a la historia externa e interna pero ba-
sados en una "piedra angular" explicativa dominante. To-
do es efímero. El proceso del conocimiento está recogido
por un entramado de fuerzas biofísicas, psíquicas, ecoló-
gicas y sociohistóricas que exigen modelos combinados en
los que participan --de hecho, pero como en un diálogo de
sordos-- la sociología, la biología, la psicología, la his-
toria social, la epistemología, la filosofía. Esto de pu-
ro evidente deslumbra, y muchos científicos no lo perciben.
Mas si el mundo es un haz de diversas combinaciones y com
plejidades, su comprensión-- y la comprensión de la com--
prensión-- necesita variados esfuerzos de todos; múltiples
perspectivas plenamente restituídas. Véase por ejemplo la
reciente polémica entre Chomsky, y su gramática generativa,
y Piaget (21), y su epistemología genética, sobre lo inna
to y lo cultural, el lenguaje y el aprendizaje (polémica
añeja como la vida misma que se remonta a Locke y a --
Leibniz y, más allá, a Platón y sus detractores) y que -
demuestra que una "problemática común" puede dividir o -

unir puntos de vista contrapuestos en la medida en que es planteada con un sentido integrador o con una orientación exclusivista y partisana del quehacer científico.

El análisis del proceso ideológico, en una era de comunicaciones, ocupa su lugar específico coadyuvando a la comprensión de los mecanismos de inversión, racionalización y legitimación en el conocimiento social, y reintegrándose, cooperativamente, en una nueva teoría del conocimiento más interdisciplinaria, con sentido de la rica diversidad y profunda unidad del conocimiento humano, y cuyo leitmotiv es el anhelo de restituir la justa y -- compleja perspectiva, o dimensión, a cada problema (procesual o cognoscitivo), dentro del escenario y el movimiento de la realidad humana.

NOTAS:

- 1) Erwin Panofsky, Die Perspektive als "Symbolische Form" (1927). Traducción española: La perspectiva como forma simbólica (Barcelona: Tusquets, 1973).
- 2) Karl Marx y Friedrich Engels, La ideología alemana -- (1846). (México: Grijalbo, 1970).
- 3) Georg Lukács, Historia y conciencia de clase (1923). - (Barcelona: Grijalbo, 1978).
- 4) Max Scheler, Die Wissensformen und die Gesellschaft --

- 5) Lucien Goldmann, Le Dieu caché (Paris: Gallimard, -- 1956).
- 6) Emile Durkheim, Les formes elementaires de la vie religieuse (1912). (Paris: P.U.F., 1968).
- 7) Max Weber, La ética protestante y el espíritu del capitalismo (1904-1905). (Barcelona: Península, 1965).
- 8) Karl Mannheim, Ideología y Utopía (1929). (Madrid: -- Aguilar, 1962).
- 9) Ariel Dorfman y Armand Mattelart, Para leer al Pato -- Donald (1971). (Madrid: Siglo XXI, 1972).
- 10) Georg Lukács, El alma y las formas (1911). (Barcelona: Grijalbo, 1975).
- 11) C.W. Mills, La imaginación sociológica (1965) (México: Fondo de Cultura Económica, 196). The Sociological Imagination (Nueva York: Oxford University Press, 1959)
- 12) Alvin Gouldner, La crisis de la sociología occidental (1978) (Buenos Aires: Amorrortu, 1972). The Coming Crisis of Western Sociology (Nueva York: Avon, 1971).
- 13) Imre Lakatos, "History of Science and Its Rational Reconstructions" pp. 91- 135 en R.C. Buck y R.S. Cohen - (eds.), Boston Studies in the Philosophy of Science -- (Boston, Mass.: Reidel, 1971), Vol.8.
- 14) Karl R. Popper, Conjectures an Refutations (Londres: - Routledge, 1963).
- 15) Thomas S. Kuhn, The Structure of Scientific Revolutions (Chicago: The University of Chicago Press, 1962)

- 16) Paul K. Feyerabend, "Against Method" en Minnesota Studies in the Philosophy of Science (Minnesota: University of Minnesota Press, 1970), Vol. IV.
- 17) Stephen Toulmin, Human Understanding (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1972).
- 18) Gaston Bachelard, La formation de l'esprit scientifique (Paris: Vrin, 1938).
- 19) Michael Foucault, Les mots et les Choses (Paris: Gallimard, 1966)
- 20) Hans-George Gadamer, Wahrheit und Method (Tubinga: J.C. B. Mohr, 1959).
- 21) Centre Royaumont pour une Science de l'Homme, Théories du langage. Théories de l'apprentissage. Le débat entre Jean Piaget et Noam Chomsky (Paris: Seuil, 1979).

Anales de la Universidad de Alicante
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, nº 1, 1982

ECONOMIA, POLITICA Y CULTURA:
OBSERVACIONES SOBRE LA RECIENTE HISTORIA ESPAÑOLA

JOSE M. TORTOSA
Dptº. Sociología.

Este trabajo fue presentado en el X Congreso Mundial de Sociología. México, agosto 1982.

"Si alguna palabra puede definir por sí sola el actual momento político y social español esa palabra es, por dramática y tremendista que a algunos les parezca, -- miedo". Esta frase ni fue escrita bajo el régimen de Franco ni se refiere a dicha época. Está escrita y se refiere a 5 años después de su muerte, Y el autor continúa: "el - proceso de transición ha venido marcado en sus primeros - cinco años por una primera etapa de expectación, otra de entusiasmo, el cansancio y la decepción después -durante - el período constituyente-, y, por último, el miedo que atenaza a nuestra sociedad. Un miedo tanto mayor y tanto - más acusado cuanto más desaparece el temor de los representantes del antiguo régimen, cuanto más reverdecen las antiguas formas, los antiguos modos y los antiguos objetivos del gobernar. El miedo se enseñorea hoy de la actualidad española" (Cebrián, 1980).

¿Puede decirse, entonces, que los últimos diez años de la vida española han supuesto un paso del miedo - al miedo? A discutir ésta pregunta se dedica el presente trabajo y esto se hace en el contexto de la cultura o del cambio cultural.

1.- CULTURAS, CAMBIOS, VALORES.

Uno de los defectos que puede aquejar al estudio

de la cultura popular es su aislamiento tanto conceptual como temporal. Dicho defecto del atomismo, por otro lado propio de la cultura occidental (Galtung, próx.), puede llevar a incorrectas interpretaciones y, lo que es peor, a previsiones equivocadas (Tortosa, 1981 a).

En este trabajo, en cambio, se parte del presupuesto, más holístico, según el cual la cultura popular se interrelaciona con los restantes aspectos de la cultura y, a la vez, sufre diacrónicamente los impactos de otros factores de modo que acaba cambiando en el tiempo.

Las Culturas

La interrelación entre los distintos aspectos de la cultura (élite, masas, minoritaria, popular, etc.) no es, en realidad, algo nuevo. De hecho, ésta sería la conclusión de considerar esas distinciones como "típico-ideales", tal y como sugiere Lewis (1978). Efectivamente, dicha consideración lleva aparejada la de su unidad real a pesar de su útil distinción analítica.

De este modo, la cultura popular, como cultura de la periferia, recibe los impactos de la cultura en su sentido más general o antropológico de conjunto de normas valores y actividades compartidas por el conjunto de una sociedad determinada. Es algo bastante conocido el que los

cambios en esa cultura antropológica traen consigo cambios tanto en el contenido como en las manifestaciones de la - cultura popular (Tortosa, 1981),.

De todas maneras, estas relaciones no son uni-- direccionales. La cultura popular también influye tanto en la cultura antropológica como en la cultura de masas. En éste último caso, por ejemplo, siendo asumidos sus contenidos. Pero no es éste ahora mi objetivo.

Lo que pretendo es analizar sólo una pequeña -- parcela de los impactos sobre la cultura popular, en concreto el que se produce desde la cultura de élite mediante la así llamada "democratización de la cultura". Se trata, en definitiva, de estudiar el papel de los intelectuales en la conformación de la cultura popular viendo cuáles - son los temas y valores que proponen cuando se enfrentan a la tarea de difundir sus conocimientos al "gran público". En este caso, su papel no se enmarca en la cultura de élite, como sería en el contexto de un congreso en el que emisores y receptores pertenecen al centro, sino, como ya he dicho, en el de "democratización de la cultura": aunque - el emisor del mensaje pertenece al centro, el receptor es tá relativamente en la periferia (Tortosa, 1982 b). Pero lo que me preocupa no son los productos en sí, sino su contenido y, sobre todo, su significado (Lewis, 1981 a) y -

esto mediante un estudio del caso como mejor método para lo que nos ocupa (Marzal, 1977).

Los Cambios

Es obvio, por otro lado, que estos contenidos cambian a lo largo del tiempo y es preciso detenerse un momento en presentar los distintos enfoques sobre estos cambios, sean normativos o positivos y , en este último caso, según el lapso temporal adoptado y según se vea su origen.

Cuando se estudia el cambio cultural tal y como se ha producido, una primera decisión se refiere al marco temporal que hay que adoptar ya que de él se derivan consecuencias tanto sobre la unidad de análisis como sobre el método a utilizar. Si, por ejemplo, se adopta la perspectiva macrohistórica del muy largo plazo, la unidad de análisis tendría que ser la cosmología o la cultura -- profunda o las civilizaciones (Galtung, et al.1978). --- Una perspectiva más reducida, aunque a largo plazo, como por ejemplo, la de Namenwirth (1973) exigirá otras unidades (las plataformas políticas, en este caso) y otros métodos, esta vez cuantitativos, como el análisis de contenido. Finalmente, el corto plazo y que es el que aquí se va a adoptar, permite una mayor libertad frente a lo cuan

titativo, aunque trae consigo una mayor exigencia de concreción que la macrohistoria. Robinson (1977) y Woodrum -- (1977) pueden tomarse como ejemplos de éste último encuadre temporal. Un ejemplo intermedio sería Smith (1982).

Un segundo tipo de problema que hay que afrontar al estudiar el cambio cultural positivo es el de dónde si tuar la fuente o el origen del cambio y las posibilidades son muy variadas y, probablemente, cada una de ellas aporta conocimientos valiosos. Se puede, de hecho, analizar el cambio cultural como inmanente, como derivado de la propia dinámica interna de la cultura. Este parece ser uno de los sentidos adoptados por Lewis (1981 a) cuando indica que "si la cultura es vista como significados simbólicos compartidos por un grupo, es posible entonces examinar -- cómo, a través del tiempo o a través de grupos diferentes, se extraen de la "reserva" cultural diversos elementos y el uso que se hace de ellos". La dirección opuesta también es posible (ver Tortosa 1982 b). En este caso se trata de ver cómo influyen en la cultura factores externos a ella -- como la tecnología, la estructura social, la naturaleza, la política o la economía. Ambos planteamientos son válidos y, en realidad, no se excluyen a la hora del análisis si ambos tienen en cuenta la interrelación que se da entre todos los fenómenos sociales. De hecho, este último es el planteamiento básico más fructífero (Lewis, 1981 b).

Nos queda un último problema por discutir, a -- saber, el del cambio normativo. Hasta ahora se ha hablado de los cambios tal y como se producen. Ahora bien ¿Por qué no hablar de los cambios tal y como se deberían producir? Tal es el caso cuando se pasa de la idea del cambio cultural a la del desarrollo cultural. Este enfoque no -- está exento de problemas desde el momento en que implica la definición de una situación "mejor" hacia la que deberían dirigirse los procesos de cambio (Galtung, 1981) pero su utilidad es innegable si se considera que, gracias a él, es posible formular políticas y estrategias o, por lo menos, evaluar con rigor los cambios producidos empíricamente (Tortosa, 1982 c).

Los Valores

Este trabajo, en consecuencia, analiza positivamente determinados mensajes (conferencias) que llegan o -- pretenden llegar a la periferia en un proceso de "demo--cratización cultural", situados en el corto plazo, en interrelación con otros factores y sin cerrar el camino hacia un estudio del cambio normativo. Queda por ver la unidad de recogida de datos.

Se ha dicho (Cotgrove y Duff, 1981) que "hay -- una fuerte base para argumentar que los cambios en los va

lores juegan un papel importante en la legitimación de las instituciones y prácticas sociales, políticas, económicas. Apelar a algunos valores (sean libertad, igualdad, o fraternidad) es suficiente, a menudo, para cerrar un debate. Los cambios en los valores pueden, por tanto, tener consecuencias importantes para la legitimación de un sistema social y generar serias demandas con respecto al sistema político". Sin entrar a discutir los aspectos teóricos implícitos, lo que sí está claro es el papel heurístico que los valores pueden asumir en un estudio como el aquí propuesto ya que mediante ellos podremos indagar cuáles han sido las consecuencias del cambio social sobre el modo de ver dicho cambio. También permitirán ver, en sentido contrario, cómo se ha ido definiendo el cambio social en el periodo de tiempo considerado, y así sucesivamente.

En su definición más general, y que es la que mayor utilidad tiene aquí, un valor es un juicio sobre lo que es bueno para el que lo emite y/o su grupo y que no tiene por qué coincidir necesariamente con lo que es bueno objetivamente. Por el contrario, un anti-valor es un juicio acerca de lo que es malo para el emisor y/o su grupo. Obviamente, algunos valores no son compartidos por toda una sociedad debido a múltiples factores de los que no se excluye el que, en algunos casos, lo que es bueno para unos no es bueno para otro gracias a la mediación de

intereses (Tortosa, 1981 a).

2.- LA INVESTIGACION

Vienen a continuación las fuentes, el método y la posible utilidad de éste estudio que se encuentra ampliado en Tortosa (1982 d).

Las fuentes

El conjunto a analizar está formado por 381 conferencias públicas producidas entre 1974 y 1979 en las nuevas instalaciones del Aula de Cultura, de la Caja de Ahorros de Alicante y Murcia, localizada en la ciudad de Alicante. Dicha Aula, que había sido fundada en 1952, comenzó en 1974 una etapa en la que todos los actos en ella celebrados dejaban constancia mediante su grabación en cintas magnetofónicas. Desde el momento en que los objetivos del Aula comprendían la promoción y difusión de la cultura, el total de cintas incluye no sólo conferencias, sino también conciertos, representaciones teatrales, recitales, etc. Sin embargo, aquí sólo se consideran las conferencias.

Antes de seguir con los conferenciantes, quizá convenga añadir que, según una encuesta realizada en 1976 (Olmos y Tortosa, 1976), conocía la existencia del Aula -

uno de cada dos alicantinos y asistía a ella uno de cada tres.

El "retrato-robot" de estos asistentes vendría a ser el siguiente: Edad inferior a 28 años (50% de los asistentes), estudios primarios (48'8%) o superiores (23'8 %) estudiantes (38 %) o amas de casa (21'4) y residiendo en barrios intermedios (44 %). Por lo que respecta a los asistentes a las conferencias, el "retrato-robot" sería semejante: Edad inferior a 28 años (84'2 %) o situada entre - los 28 y los 45 años (10'5 %) , con estudios superiores - (75'7 %) o primarios (15'7%), estudiantes (64'1%), ense--ñantes (12'6%) o asalariados en los servicios (10'5%)y - residentes en barrios intermedios (48'8%) o en barrios --populares (26'3%).

Es algo obvio que los asistentes así descritos no pertenecen a la periferia en sentido estricto, pero, - en conjunto, están más cerca de ella que del centro. Esto justifica que se analicen aquí las conferencias, además - de la idea formada en muchos conferenciantes de dirigirse al "gran público" y no a un público minoritario.

Dichos conferenciantes llegaban a Alicante de todas partes de España, razón por la que sus conferencias - representan más la situación española que las característii

cas específicas locales. Por otro lado, y dada la política pluralista del Aula, eran elegidos por su posible aportación cultural valiosa y haciendo abstracción de sus cono_cibles tendencias políticas. Ello comporta que representen también a todo el arco parlamentario, o, durante los primeros años, tanto a la posición como a la oposición de -- entonces. De todos modos, no se estudian aquí los confe--renciantes como intelectuales (de Miguel, 1980) o como -- articulistas (de Miguel, 1982 a), sino las conferencias.

De las 381 conferencias registradas se excluyeron todas las que no caían bajo una de las siguientes rúbricas: cultura del País Valenciano, economía y análisis socio-político. Esta elección se hizo en aras de conseguir una mayor homogeneidad del "corpus" a analizar, quedando así reducido a 92 conferencias. Pero también se hizo porque cada grupo representaba, en términos generales, tres valores básicos, a saber y respectivamente, la identidad, el bienestar y la libertad.

El método

La primera tarea fue la de clasificar el material según un doble eje, según se ha dicho, el temporal y el temático. En cuanto al primero, se dividieron las cintas en tres periodos políticamente significativos:

I- Desde 1974, inauguración del Aula, y crisis del petróleo, hasta el 20 de noviembre de 1975, fallecimiento del general Franco.

II- Desde diciembre de 1975, inicio de la transición política, hasta el 15 de junio de 1977, fecha de las primeras elecciones democráticas.

III- Desde julio de 1977, inicio del período constituyente, hasta octubre de 1979. Aquí se incluye la aprobación de la Constitución, las segundas elecciones generales y - las primeras elecciones municipales democráticas.

El eje temático también era tripartito, como ya se ha visto, y dividía a las conferencias en los siguientes grupos:

N- Conferencias en valenciano sobre la lengua y cultura en el País Valenciano.

E- Conferencias, en castellano, sobre temas económicos -- (coyuntura, política económica, etc.)

SP- Conferencias, también en castellano, de análisis socio-político.

De ahora en adelante su cita incluirá: Una cifra romana (I, II, III) para indicar el periodo, una letra mayúscula (N, E, SP) para indicar el tema dominante y una cifra arábica (del 1 al 465) para indicar el número que -

la cinta ocupa en la fonoteca del Aula. En los casos en que fuera preciso se indicaría el año o la fecha en que se produjo la conferencia.

La segunda tarea fue la audición de las conferencias grabadas. Cada una de ellas fue resumida en hojas preparadas a tal efecto y en ellas, además, se anotaron las frases más significativas y las observaciones pertinentes al presente trabajo. En cualquier caso, el registro debía permitir utilizar las conferencias como fuente de información y como objeto de análisis. Por un lado, pues, las cintas han sido una fuente de documentación histórica y, por otro, un objeto de análisis sociológico.

No se ha realizado un análisis de contenido de corte convencional, es decir, cuantitativo. Es preciso, por ejemplo, escuchar los silencios que se producen en el auditorio (en I-E-4 o en I-E-7) cuando el conferenciante insinúa temas prohibidos en el período, para saber que -- el análisis de contenido convencional no es útil para encontrar significados. La definición que en I-E-4 se da de lo que es ser europeo ("Son europeos la libertad de pensamiento y de conciencia, la legitimidad democrática de las instituciones"...etc.) carece de sentido si se la -- cuantifica y se la aísla de su contexto: lo que el autor estaba haciendo era una crítica del régimen político enton

ces imperante. Y el silencio expresivo del auditorio es incuantificable.

La utilidad

La utilidad de este tipo de trabajo puede ser doble: con respecto a la metodología y con respecto al -- contenido.

En el primer caso, se trata de explorar las posibilidades de este tipo de material poco frecuente: hablado, a lo largo del tiempo y con distintos enfoques.

En cuanto al contenido, no es necesario asumir la unidireccionalidad del proceso. La evolución de lenguaje y valores en nuestro caso se produce en paralelo con -- el paso de la dictadura a la democracia. Puede resultar -- interesante, aunque desgraciadamente, estudiar la evolución en sentido contrario, de la democracia a la dictadura , en otros contextos geográficos y políticos. En -- otras palabras, se trata de ver si también en el corto -- plazo son observables movimientos cíclicos que se superponen a los de más largo plazo de las civilizaciones.

Determinadas variables, en este corto plazo de seis años, pueden parecer constantes o, a la máxima, variables continuas monótonas y, sin embargo, vistas a más

largo plazo, pueden presentarse como no monótonas e, incluso, como discontinuas y viceversa (Gras, 1979).

Por otro lado, al haber introducido una periodización dentro de nuestro corto plazo, se ha introducido una discontinuidad de modo que podamos analizar el conjunto de los seis años mediante un modelo, pongamos, de auge y caída, al mismo tiempo que cada uno de nuestros períodos puede ser susceptible de análisis continuo y monótono de tipo lineal.

En otro contexto (Tortosa, 1982 e) he mostrado cómo el nacionalismo en el País Valenciano podía analizarse mediante el modelo de auge y caída a muy largo plazo, (diez siglo, por ejemplo) y, al mismo tiempo, mediante los "ciclos Kondratiev" en los últimos doscientos años. Todo dependerá, como después se verá, del tipo de variables elegidas en cada caso.

3.- LOS RESULTADOS

El miedo de 1980 tenía sus antecedentes en 1979. En dicho año se reconocía que "nacionalismo, terrorismo, crisis económica y paro, abstención "eran" graves amenazas para la solidez política y para la legitimidad democrática" (III-SP-464). En otras palabras, que los tres enfoques aquí adoptados tenían un papel central de cara -

al futuro deseable.

Estos enfoques, a veces, se presentaban en estado puro, sin contaminación: Economía pura (I-E-5), pura - política (II-SP-200) o nacionalismo incontaminado ("la - lengua es lo más humano del hombre y lo más del pueblo que tiene un pueblo" (I-N-19). Bienestar, libertad e identidad como valores aislados el uno del otro.

En otras ocasiones los nacionalistas hablan de libertad (III-N-313; II-N-174), o los politólogos aluden a la cultura o la economía (II-SP-203), o los economistas recuerdan la importancia de la libertad (I-E-4; III-E-416) pero suelen ser casos sueltos. La clasificación, de todos modos, tiene sentido, pero es un elemento que dificulta - el estudio de las tres etapas.

En efecto, y para los economistas, ha habido un cierto continuismo en lo económico (III-E-416) que supera la periodización aquí adoptada. Y, en parte, puede decirse algo semejante con los nacionalistas (II-N-177). Pero lo mismo puede afirmarse en lo político. En mayo del 76 - todavía se habla de que "pasan los años de dictadura que todavía estamos acabando" (II-N-176). En octubre del mismo año se está discutiendo de continuismo, reforma o ruptura (II-SP-206), pero todavía a finales del 79 se dice:- "Esperemos que la consolidación de la democracia sea una

realidad" (III-SP-462).

Nos encontraremos repetidamente con estas dificultades, pero de todas maneras se mantiene la periodización propuesta y que aquí se va a ver bajo los títulos -- que unen la actitud más generalizada y la cultura cívica-dominante en cada una de ellas, a saber, resignación del-súbdito, protagonismo del participante y desencanto del -parroquial.

La resignación del súbdito

La primera etapa corre de 1974 (primeras grabaciones en el Aula) hasta el 27 de noviembre de 1975 (proclamación del Rey Juan Carlos I). Son los años finales -- del franquismo, años en los que, sobre todo "a partir de la enfermedad del Jefe del Estado, la voluntad de cambio se ha hecho patente en el país" (I-SP-34) y en los que se piensa que "lo que está en crisis es el sistema de organización" ya que el problema" es político y sociológico" -- (I-E-72). Una cita un poco más larga, resume bastante bien como se vivió esta etapa:

"En los próximos meses, como en tantos otros aspectos de la España de hoy, asistiremos a una prueba de fuerza entre lo que fue y lo que quiere llegar a ser la cultura española. Quizás Vds. hubieran esperado -

algo más directo, pero es que en España las cosas -- están tan politizadas que uno nunca sabe. En estos momentos de cambio todo se interpreta mal. Hasta que llegue ese día que, como escribe Hermano Lobo, Vd. y yo sabemos" (I-SP-34; 16 octubre 1974).

Los cuatro subrayados pretenden indicar las características de la cultura dominante en la etapa: pasiva, indirecta, temerosa y cómplice. En efecto, se "asiste", se es espectador. Se buscan fórmulas indirectas para decir lo que uno quisiera. Pero como "uno nunca sabe" lo que le puede pasar, se hacen guiños al auditorio con frases crípticas para que se sienta cómplice de los subentendidos del conferenciante.

En realidad, para intentar conocer directamente lo que sucede en la cultura resignada del súbdito hay que recurrir a testimonios de etapas posteriores, cuando ya -- se habla de lo que fue una "situación dictatorial y, por tanto, antidemocrática" (II-SP-197), en la que ha habido "miedo de los profesores y de los alumnos porque a lo largo de los últimos años se ha ejercido una opresión y represión"(II-N-174). Un conferenciante, refiriéndose a ésta etapa reconoce: "Me valía de subterfugios porque no me -- atrevía a expresarme con claridad" (II-N-177). Al fin y -- al cabo, "contar la historia de los llamados derechos fun-

damentales o libertades públicas durante estos 40 años es contar la historia de una oquedad" (II-SP-201).

A medida que pasa el tiempo, las descripciones parecen hacerse más duras. Se habla de la "noche negra -- histórica y cultural" (III-N-443) o de la irresponsabilidad de los últimos gobiernos de Franco en materia energética (III-E-416) o fiscal (III-E-420). Este incremento de dureza no hace sino confirmar la hipótesis de uno de los conferenciantes: "El régimen que se instaura en España tras la última guerra civil fue largo y extenso (...) con un gran esfuerzo socializador (...) cuyos resultados perduran" (III-SP-459). En la medida en que se fueran superando esos resultados, iría apareciendo la dureza.

Para seguir con esta etapa, intentemos ver cómo se refleja la cultura resignada del súbdito en el lenguaje de las conferencias.

Indiquemos algunos de su mecanismos:

- 1- Desdramatización. El miedo aparece, incluso en quienes no ponen en discusión el sistema, cuando se trata de avanzar algo que pueda ser interpretado como crítica, como, por ejemplo, la existencia de precios administrados o la tasa de inflación. El dato se desdramatiza añadiendo que esto sucede "en España y en otros países también" (I-E-5) o, en los casos en que es obvio que --

"tenemos el dudoso honor de ir al frente de los países industriales en materia de inflación", se añade que -- "el Gobierno pareció tomar nota de la situación" (y adoptó medidas económicas a las que es justo atribuir una cierta originalidad" (I-E-6).

2- Neutralismo. Cuando se dice "no estoy entrando en el tema de si esto es mejor o peor, sino registrando el hecho" (I-E-7) se opta por una cierta desresponsabilización que tiene sus grados. En un extremo estará el que utilizando fuentes francesas, afirma que las elige "de liberadamente ... (ya que) son más neutras de lo que -- sería sacarlas de nuestra propia historia". (I-SP-43). En el otro extremo está el que dice "tanto los que estamos por unos sindicatos libres como los que no" --- (I-E-74). En el primer caso la neutralidad temerosa ha hecho más mella: es explícita. En el último es innegable la sutileza de la frase: el autor no se pronuncia y, sin embargo, afirma la existencia de partidarios y contrarios de los sindicatos libres.

3- Eufemismo. No se habla de los ilegales partidos políticos sino de "determinados grupos a extramuros del -- sistema" (I-SP-34). El sistema imperante es "un sistema que Vds. me permitirán que califique de dirigista" (I-SP-35). La lucha de clases son "agresividades socia

les" (I-SP-35) y los sindicatos libres son "estructuras sindicales más o menos cercanas y que no hace falta citar porque todos las tenemos en la memoria" (I-E-74).

4- Estilo críptico. En otros casos, el recurrir a un lenguaje obscuro tiene una función legitimadora. Sin embargo hay casos en que la obscuridad tiene un carácter claramente defensivo. Un buen ejemplo: "A pesar de las ^{as}idas y venidas de las agencias que suministran información estadística, va a ser muy difícil que pueda decirse que el coste de la vida no ha subido del orden del - 15%" (I-E-6).

5- Argumento de autoridad. Es uno de los mecanismos más difundidos en esta etapa. Se cita a un personaje, añadiendo que es "poco sospechoso de izquierdismo" (I-SP-34) y así el autor queda a salvo. O, más seguro, se afirma que lo que el conferenciante ha dicho ha sido -- "reconocido por el propio Ministerio de Comercio" (I-E-75) o por el de Hacienda (I-E-7). Otra forma de este recurso defensivo aparece cuando se dice que está "leyendo textos publicados en este país" (I-E-4) o que se está utilizando "gráficos oficiales, no preparados expresamente" por el conferenciante (I-E-7). La defensa puede llegar a decir "esto está a la vista de todo el mundo" (I-E-7), es decir, el recurso a la autoridad de

lo obvio, pero no es frecuente.

- 6- Ocultación. Lo que sí suele ser algo frecuente es que el título oficial de la conferencia no corresponda a su título real (I-E-4 ; I-SP-34). Lo que esto indica es que, a pesar de la resignación, se está empezando a encontrar fórmulas para transgredir la cultura dominante. Los que siguen son mecanismos de defensa en los que a la resignación se le añade algo de agresividad.
- 7- Desplazamiento. Consiste en hablar de un tema de tal modo que el auditorio entienda que se está hablando de otro. Por ejemplo, hablar de sociología de la cultura para que se entienda un argumento de índole política (I-SP-34).
- 8- Sublimación. Es, por ejemplo, el recurso al humor como "refugio para compensar ciertas amenazas que pesaban sobre el periodista" (I-SP-34).
- 9- Alusión. Unas veces es cuestión de afirmar, casi de pasada, que se está en un "país de paz y de orden político", pero añadir rápidamente: "digamos entre paréntesis que cada vez menos claro" (I-E-75). Otras veces al describir "el régimen que se instauró en España a partir de la guerra civil", se habla de la ideología de sus dirigentes políticos como "entroncada con la --

(entonces) vigente en Alemania y en Italia, profundamente nacionalista" (I-E-75).

- 10- Ironía. Como ejemplos, cuando se cita, sin nombrarlo, a "un ilustre político a quien los periodistas debemos la Ley de Prensa" (I-SP-34) o cuando se dice que se va a hacer una aproximación a la cultura y "a sus precedentes más gloriosos e imperiales" (I-SP-34).

Tenemos pues, resignación pura y resignación -- agresiva, pero también había quiénes hablaban sin miedo. Véase un ejemplo:

"En España, la participación del sector público no debe traducirse en un gobierno dictatorial o siquiera autoritario. Al contrario, la autoridad no se obtiene por el temor, sino por la participación y responsabilización, sobre todo en emergencias. Democracia y libertad, no son obsoletas, sino requisito insoslayable de la vida civilizada la primera, y técnica insuperable de gestión colectiva la segunda" (I-E-6).

Los tres enfoques que aquí se utilizan (economistas, nacionalistas y politólogos) usan indistintamente es tos recursos, aunque con matices: los más directos son al gunos economistas, los más agresivos tienden a serlo los -

politólogos y los más defensivos los nacionalistas. Esto mismo puede verse estudiando las respectivas orientaciones en el tiempo y, así, los economistas, preocupados por el futuro a corto plazo (I-E-6) con un cierto desdén hacia - esos "profetas de la lamentación que son los futurólogos" (I-E-6) o diciendo "no cre en la futurología... eso no es científico", se ocupan del "cómo veo el futuro en base a hechos comprobados" (I-E-5). En otras palabras, extrapolan las tendencias de fondo conocidas (I-E-4; I-E-6)

Los politólogos, en cambio, se preocupan del -- presente en clave de futuro: "Hay cosas que exceden la - broma. Están sucediendo cosas graves que afectan a nues-- tro futuro de una manera demasiado directa como para tomar lo a broma" (I-SP-34).

Los nacionalistas, finalmente, están orientados hacia el pasado. Les preocupa, por ejemplo, la "esencia - de lo valenciano" (I-N-19) y a lo más que llegan es a en-- contrar" indicadores de que Alicante quiere recuperar su-- identidad" (I-N-18).

En conclusión, esta etapa, en términos generales, se caracteriza por la resignación del súbdito, que se ma-- nifiesta en el lenguaje y en las orientaciones de los actores. Con sus excepciones, el discurso economista, con -

su recurso a expertos y con su aportación de cifras (oficiales, por supuesto), sin entrar, normalmente, a discutir los fines, refuerza el sentido poco participante de la etapa. Son, más bien los politólogos los que mejor ejemplifican las demandas existentes en el momento y las transforman mediante un discurso paralelo lleno de complicidades autocomplacientes para el auditorio.

Ninguno de ellos acabó con el franquismo. Tampoco acabó con el franquismo la muerte del General Franco. La siguiente etapa fue testigo de ello.

El protagonismo del participante

Como ya se ha dicho, aunque las fronteras de esta etapa II sí están claras (desde el 5 de diciembre de 1975 con el nuevo gobierno Arias hasta el 15 de junio de 1977 con las primeras elecciones generales), no están tan claras sus divisiones internas. Se dan, entonces, algunas fechas claves para entender el proceso en esta etapa.

Una primera sub-etapa estaría constituida por los intentos reformistas del Presidente Arias (declaración del 15 de diciembre de 1975 y proyectos de Reforma Constitucional del 7 de mayo de 1976), pero es un reformismo "continuista".

La segunda sub-etapa comenzaría el 1º de julio de 1976 (nombramiento de Adolfo Suárez para la presidencia del gobierno) y concluiría con el año 1976. En este período se aprobaría en las Cortes el proyecto de Ley de Reforma política (425 votos a favor) y se aprobaría en referendum con un 94% de votos positivos. Se celebra el primer congreso del Partido Socialista (PSOE) con autorización gubernativa después de 32 años y se dan los primeros contactos entre el Gobierno y la oposición (23 de diciembre 1976).

La tercera, que incluye la legalización del Partido Comunista (9 de abril de 1977) y la Ley de Libertad Sindical (28 de abril), concluye con las elecciones generales en las que UCD, desde el gobierno, obtiene el 31'1% - de los votos, el PSOE el 28'6%, el PCE el 9'4 y Alianza Popular, presentada por otros partidos como "franquismo - histórico", el 8'5%. De esta tercera sub-etapa queda muy poca constancia en el Aula debido, probablemente, a que se evitó se convirtiera, dado su prestigio, en un foro de -- propaganda electoral.

Nos encontramos, pues, en el "inicio del proceso de transición política" (II-E-168) cuyo final, ya entonces, "aunque se puede vislumbrar, no está exento de imprevistos". En mayo del 76 todavía se dice que "pasan los

años de dictadura que todavía estamos acabando" y se hace referencia a "ese estado de libertad o tolerancia en el - que estamos viviendo, de provisionalidad, durante los últimos meses" (II- N-176).

Es un tiempo de incertidumbre y un tiempo de in definición en el que pueden coexistir frases como la de - "llegar a una modernización de tipo político cuando nos - sea permitido" (II-N-175) con esta otra: "se acerca el -- tiempo de recobrar las libertades" (II-N-174). "En esta - España que tanto deseamos sea pronto democrática" (II-SP-200) están conviviendo los súbditos y los participantes, pero, paulatinamente, el lenguaje de estos últimos se va incrementando en la medida en que se pasa" de la resignación a la demanda" (II-SP-201). La politización incipiente de la etapa anterior eclosiona aquí: "los españoles deberían ser agentes y destinatarios del cambio político y económico del país" (II-E-168). Y, de alguna manera, todo se relaciona con la política. Los nacionalistas dicen que "el proceso de reencuentro colectivo de nuestros pueblos- confío que será simultáneo con el proceso de democratización que ya está en marcha" (II-N-77). Los economistas afirman que "lo importante es que las decisiones económicas que se tomen lo sean en la línea de permitir la evolu ción política en un sentido democrático sea reformista, - pactada o de ruptura institucional" (II-E-168). Y esto -

último es precisamente lo que preocupaba a los politólogos: cómo hacer posible la transición de la dictadura a la democracia. A este respecto, algunas posturas eran muy claras: "la ruptura desde el punto de vista jurídico, es la única estrategia hacia la democracia" ya que "la reforma constitucional es inviable e imposible" (II-SP-206 - en octubre de 1976). Y el imposible se produjo, a pesar de "la amenaza, un tanto manipulada, que pendía sobre el proceso de la transición" (III-SP-464) o, quizás, precisamente gracias a ella.

Los ojos se volvían hacia el futuro (II-E-168) Incluso cuando se volvían hacia el pasado se hacía para "pensar críticamente aquella situación de cara al futuro" (II-SP-198). Los nacionalistas seguían pensando que "es común a personas y a pueblos el afán de realizar plenamente la propia personalidad" y hablaban de "autofidelidad" - (II-N-177) o de "reconocer su personalidad" ya que "los pueblos son como los individuos" (II-N-176).

El lenguaje de esta etapa refleja las ambigüedades propias de un periodo en el que ni "ya no", pero tampoco "todavía".

Hay, por ejemplo, pervivencias de la etapa anterior. La desresponsabilización: "No es responsabilidad del

economista clasificar la situación política general que da inseguridad" (II-E-167). Sigue habiendo citas defensivas, argumento de autoridad: "Después del período de centralismo que hemos sufrido, el pasado 26 de febrero, el Ministro Secretario General del Movimiento dijo en San Sebastián que el centralismo es contradictorio con la España real" (II-N-176). Algunos eufemismos se mantienen y así, en lugar de partidos se dice "grupos políticos o asociaciones" (II-N-176) o se habla de "fuerzas sociales y políticas reales del país" (II-E-168). Se omiten nombres o calificativos y se habla "del anterior Jefe del Estado" (II-SP-198) o de "los últimos cuarenta años" (II-N-174).

Pero también hay innovaciones que se entrelazan con las anteriores. La más espectacular es la toma de postura de quien dice (octubre del 76) que "he combatido contra el régimen, he estado en la cárcel y en el exilio" -- etc. (II-SP-202) o el abandono de eufemismo para nombrar a los partidos (II-SP-200). Pero lo más interesante es la aparición de citas ofensivas, ya no defensivas. Ahora se dice "un pretendido intelectual como..." (II-SP-198) o se habla de "algunos intelectuales panegiristas del régimen" (II-SP-201). Y, sin embargo, lo más importante es el reconocimiento del miedo (II-E-170; II-N-174; II-N-177 etc.)

En la tercera sub-etapa, en torno a las elecciones generales, ya casi no quedan pervivencias y casi todo son innovaciones en el lenguaje. Desgraciadamente no existen cintas importantes de esos momentos que justifican el título de este apartado y en los que un eslogan que los resumiría es "la libertad está en tu mano". Pero el entusiasmo no duraría mucho.

El desencanto parroquial

La tercera etapa va desde el 19 de junio de 1977 (nuevo gobierno Suárez) hasta finales de 1979. En lo político cabe destacar el 22 de agosto del 77 como fecha de inicio de la elaboración del texto constitucional y que sería aprobado en referendum el 6 de diciembre de 1978. Es la época del "consenso" y éste alcanza a lo económico con la firma por parte del gobierno y la oposición del -- "Pacto de la Moncloa" el 9 de octubre de 1977. Al mismo tiempo se produce la carrera hacia las autonomías regionales: La Asamblea Parlamentaria Vasca se constituye en Guernica ya el 19 de junio de 1977 y consigue un régimen autonómico para Euskadi en diciembre del mismo año, pero los estatutos de Cataluña y el País Vasco no llegarán a aprobarse en referendum hasta el 25 de octubre de 1979.

Mientras tanto, siguen produciéndose sucesos te

rroristas (atentados, secuestros, asesinatos) y se desarticula la llamada "Operación Galaxia" (17 noviembre de -- 1978) en la que están implicados algunos militares que -- también aparecerían como tales en el golpe de estado del 23 de febrero de 1981.

En marzo de 1979 se celebran nuevas elecciones generales volviendo a ganar UCD (35%) seguido del PSOE - (29%). Pero la abstención se ha incrementado notablemente (ver Tortosa, 1982 a). En abril del mismo año, primeras elecciones democráticas a los Ayuntamientos con el triunfo de la izquierda y, mediante el pacto entre socialistas y - comunistas, el logro de la alcaldía en las ciudades más - importantes.

Es una "época de crisis" (III-SP-460), de "desasosiego público" (III-SP-467). Algún conferenciante se ve obligado a decir que "la solución de los problemas actuales no se encuentra en el pasado" y antes ha dicho:

"Una reflexión obvia, pero no del todo, desgraciada-
mente me parece, superflua todavía desgraciadamente
en la España de 1979 es ésta: ninguno de los problemes
admite mirar hacia atrás en busca de fórmulas -
mágicas. No sólo hay que afirmar la pesada carga que
la situación actual ha heredado de tiempos pasados
sino también la irreversibilidad (...) Y no es única-

mente que el autoritarismo, como se ha señalado, constituya un marco político demasiado burdo, simplista- y rígido para resolver los problemas sociales y económicos de complejidad creciente que plantea una sociedad moderna y tecnificada. La imposibilidad última de ensayar hoy, de nuevo, con éxito la vía de desarrollo de los años 60 en España radica en las muy-diferentes circunstancias..." (III-E-416).

El desasosiego viene, en primer lugar, porque el terrorismo "sigue siendo un factor central en la inestabilidad de la democracia en España, reforzado por la actuación de los GRAPOS y de los golpistas" (III-SP-464). Está pues, la "acción nacionalista de signo violento y que está poniendo en peligro la democracia" (III-SP-465), pero están también "los poderes fácticos que pueden amenazar con una involución" (III-SP-465). Y se comienza a hablar de una- "tercera entrada del caballo de Pavía" (ibid.)

Repárese por un momento, en que el lenguaje de la primera etapa reaparece, aunque mezclado con evidentes innovaciones. Ahora se dice que desde el 1º de marzo de-- 1979 (segundas elecciones generales) "se ha despejado --- hasta cierto punto el panorama político". Pero también se presenta el "con Franco vivíamos mejor", y, lo que es más importante, el "contra Franco vivíamos mejor". Véase, a -

este último respecto, cómo se queja un nacionalista: "En el pasado, cuando vivíamos en la clandestinidad, los medios de comunicación se espabilaban en airear nuestras inquietudes. Ahora, ante tantas campañas, hacen como el avestruz: esconden la cabeza y se desentienden de dar a veces ni información" (III-N-443).

El desasosiego, en segundo lugar, viene porque "en los momentos actuales, el gran peligro para la democracia española es la sentencia popular del "todos son -- iguales" y "todos van a lo mismo" (III-SP-459). Son los "procesos de desencanto político" y es la "extrema apatía en amplios sectores de la población (Tema agitado muchas veces con intención de deslegitimar la democracia)" (III-SP-464).

Una manifestación de estas situaciones la constituye el cierre de la perspectiva temporal. El tema del futuro, e incluso el del pasado entre los nacionalistas, pasa a un segundo plano. Lo que domina esta etapa es la coyuntura. Las excursiones al pasado o al futuro se hacen para regresar rápidamente al presente, al parecer, por dos razones. La primera, porque el pasado se ve como "cada vez más alejado" (III-E-416) y la segunda porque existe miedo al futuro tanto económico como político.

En lo económico "hemos empezado a jugarnos un -

casi seguro retroceso en la inflación en España en 1979. Quizá volvamos en 1979 a las tasas de 1977. Sería lamentable, pero ahí está la profecía" (III-E-420) y en lo político, se está preguntando "qué procesos harían falta para llevar al feliz término la consolidación de la democracia" (III-SP-459). No extraña, entonces, que un nacionalista se lamente de "este estado de provisionalidad en el que se desenvuelve nuestra cultura". (III-N-440).

Al mismo tiempo, se cierra también la perspectiva de cada enfoque: en cada uno de ellos "sólo" se hace "ciencia"; y ése es su mayor intento de autolegitimación. Los economistas, que en la etapa anterior ya habían empezado a desresponsabilizarse, son, ahora, más economistas que nunca. Los nacionalistas son más lingüistas o literatos o historiadores que nunca. Y los politólogos refuerzan su distanciamiento bajo enfoques "técnico-jurídicos".

Incluso en los autores que los conferenciantes citan puede observarse el mismo fenómeno. Las citas a autores extranjeros caen fuertemente. Los economistas citan autores españoles fundamentalmente, los nacionalistas autores de sólo su ámbito cultural y los politólogos, además de citar a españoles, incrementan el recurso a autores clásicos (de Aristóteles para acá) para tratar de la coyuntura española. Las citas adquieren así un matiz nuevo:

Si en la primera etapa podían ser defensivas y en la segunda agresivas, en esta tercera etapa son legitimadoras. Pero legitimadores de la propia y parroquial disciplina.

El desencanto y el desasosiego que los conferenciantes detectan en la gente, tiene un retroefecto: les hace parroquiales.

A principios del año siguiente a esta etapa -- (1980) se escribiría la cita con la que ha comenzado este trabajo.

4.- DISCUSION

Los datos presentados hasta ahora se dividen en tres grandes grupos: Sucesos producidos en la vida político-económica; cómo son vividos dichos sucesos por la gente en la opinión de los intelectuales; cuál es el juicio de los intelectuales tanto sobre los sucesos como sobre el modo con que la gente los vive.

Los sucesos producidos en la vida político-económica, si se observan con perspectiva y se despojan de la anécdota, son semejantes a hechos anteriores. Es curioso, en efecto, que las experiencias democráticas y las orientaciones hacia la identidad regional tiendan a presen

tarse en España en las etapas descendientes de los "ciclos Kondratiev" (de Miguel, 1982 b; Tortosa, 1982 e). Encontramos, pues, una primera y curiosa correlación (no causalidad) entre los problemas de libertad y los de identidad y bienestar.

Por otra parte, los sucesos son vividos de una forma tampoco excesivamente original. Si hemos de creer a Marx (1966), la Constitución de Cádiz fue vivida con igual expectación, y probablemente, con mayor desencanto. Y algo semejante se podría decir de la II República, si se quiere hacer caso al "No es esto, no es esto", de Ortega, en lo que se refiere al juicio de los intelectuales.

En definitiva, los fenómenos culturales aquí reseñados aparecen como cíclicos a largo plazo y como ajustados al modelo de "auge y caída" a corto plazo. Especulemos un poco sobre esto último y supongamos que las fases que Namenwirth (1973) encuentra en el largo plazo americano se aplican al corto plazo español.

Nuestra primera etapa correspondería a la fase integrativa. Es decir, una fase en que haría falta integrar las disparidades, desigualdades y desajustes heredados. Esta etapa se presenta en medio de la crisis económica internacional (bienestar decreciente), pero las conse-

cuencias de esta crisis son rechazadas políticamente en un vano intento de integrar sociedad y Estado. Como el requisito de integración no acaba de producirse, las demandas políticas van apareciendo progresivamente (libertad creciente) hasta alcanzar su punto más alto en la etapa siguiente y que correspondería a la fase expresiva, solidaria, de búsqueda de la propia naturaleza. Pero como sucede en todos los procesos de "rutinización del carisma", - esta fase es muy breve y se pasa rápidamente a las posteriores adaptativas e instrumentales en las que hay que -- organizar, transformar y dar respuesta concreta no sólo-- a los problemas del presente, sino también a los heredados del pasado. En esta última etapa se da entrada, de nuevo, al problema de integrar y manipular la disparidad: Por un lado, la de los partidarios del régimen anterior (golpistas) que se han recuperado de la fase expresiva y utilizan los desajustes viejos y nuevos para legitimar sus posiciones. Por otro, la que se produce entre las distintas regiones españolas (identidad más o menos frustrada.)

En términos de valores, las demandas de la población en materia de bienestar son siempre crecientes a lo largo de todo el periodo ya que su satisfacción es siempre decreciente en paralelo con la crisis económica, pero a mitad del periodo considerado se produce una discontinuidad en la cultura cívica: se pasa de ser súbdito a ser --

participantes. Sin embargo esta ruptura que, por un lado va en la línea de las demandas crecientes de libertad, tiene, por otro, consecuencias importantes al relacionarla - con el ciclo económico: el sistema político, en democracia tiene mayores exigencias para el individuo (participación, política fiscal, etc.) y éste, con impaciencia política, empieza a comparar estas exigencias crecientes con los resultados económicos decrecientes. En el terreno de la libertad sucede como si se hubiera estado empujando un muro (la "represión", el "miedo") y, de repente, éste desaparece. No se derrumba, sino que, simplemente, desaparece. La reacción es previsible: desconcierto, desasosiego y... desencanto. Finalmente, las indecisiones e incertidumbres de este proceso político han traído consigo una política igualmente indecisa y confusa con respecto a las regiones españolas. Las demandas de identidad, que habían ido creciendo a medida que el ciclo económico decrecía, sufren entonces vaivenes en cuanto a su satisfacción. Aparece , entonces la cultura cívica parroquial: la identidad frustrada se hace todavía más narcisista y los problemas del desencanto no se enmarcan en un contexto internacional común. Sólo en lo económico (Mercado Común) y en lo militar (OTAN) parece haber una cierta apertura hacia el exterior, pero engañosa. En realidad, la parroquialidad dominante hace que esos factores externos se vean como una solución mesiánica, como un "deus ex machina", como la -

salvación en la "Guerra de las Galaxias": una comunidad - indefensa y amedrantada ante poderes que la superan, pretendiendo recibir la salvación de entidades exteriores.

Los intelectuales reflejan ésta situación: -- súbditos primero, participantes después y parroquiales finalmente. Pero también han contribuido a crearla y definirla: Dejándose llevar por el miedo en la primera etapa, siendo incapaces de articular las demandas de la segunda de un modo realista (la "reforma" era imposible según ellos) y, en definitiva, encerrándose cada uno en su pequeña parcela "científica" sin atreverse a formular una visión de conjunto que integrara identidad, bienestar y libertad. - No extrañe, entonces, que el miedo, el irrealismo y el atomismo (Tortosa, 1981 c) hayan estado presentes en la cultura popular.

No hay cultura deseable hacia el pasado, ya que fue lo que fue, pero de cara al futuro, y es mi opinión personal, sería necesario un mayor holismo y un menor parroquialismo. O resignarse, miedosamente, a repetir la historia.

BIBLIOGRAFIA:

CEBRIAN, J.L. (1980), La España que bosteza. Madrid: Taurus

- COTGROVE, S. y DUFF, A. (1981), "Environmentalism, values and social change", British Journal of Sociology 32 - (1): 92-110.
- GALTUNG, J. et al. (1978) "On the last 2.500 years in -- western history, and some reflections on the coming - 500", The New Cambridge Modern History. Cambridge: -- Cambridge University Press. vol, 13, cap. 12.
- , (1981) "Qué es el desarrollo cultural? "pp. 15-20 en J.M. Tortosa, Estructura y procesos. Estudios de - sociología de la cultura. Alicante: CAAM.
- , (próx), "Sobre las cosmologías en general y la -- cosmología occidental en particular" en B. Oltra y en J.M Tortosa y J. Galtung (eds.), El Nuevo orden inter-nacional: Economía, cultura y futuro. Alicante.
- GRAS, A. (1979) Sociologie des ruptures. Paris: PUF.
- LEWIS, G.H. (1978), "The sociology of popular culture", - Current Sociology 16 (3).
- , (1981 a), "El estudio de la cultura en la sociedad moderna" pp. 86-91 en J.M.Tortosa, Estructura y proce-sos, Estudios de sociología de la cultura. Alicante:- CAAM.
- , (1981 b), "Taste cultures and their composition: - Towards a new theoretical perspective" pp. 201-217 en E. Katz y T. Szecsko (eds. Mass media and social chan-ge. Londres: Sage.
- MARSAL; J. F. (1977), "La sociología de las instituciones culturales", Revista Española de la Opinión pública - 49: 77-91.

MARX, K, y ENGELS; F. (1966) , Revolución en España. Barce-
lona: Ariel.

MIGUEL, A. de (1980), Los intelectuales bonitos, Barcelona:
Planeta.

-----, (1982 a), Sociología de las páginas de opinión. Bar-
celona: ATE.

-----, (1982 b), 10 errores sobre la población española, -
Madrid: Tecnos.

NAMENWIRTH, J.Z. (1973) "Wheels of time and the interde--
pendence of value change in America", Journal of In--
terdisciplinary History 3 (4): 649-683.

OLMOS, J.M y TORTOSA, J.M. (1976), El Aula de Cultura: el
público y la imagen, Alicante: GESE, mim.

ROBINSON, M.J. (1977), "Television and American politics:
1956-1976", The Public Interest 48: 3-39

SMITH, T.W. (1982), "General liberalism and social change
in post World War II America: a summary of trends", -
Social Indicators Research. 10 (1): 1-28

TORTOSA, J.M. (1981 a) "Warning and culture: some examples
and some conclusiones" presentado en el encuentro UNES-
CO-UNU sobre Identificación precoz de inminentes peli-
gros sociales, Varsovia.

----- (1981 b) "Culture and cultural change: Some remarks
on the Spanish case", Society and Leisure 4 (1) 135-
-154.

-----, (1981 c) Un intento de visión global del País Valen-
ciano. Valencia: PREVASA, mim.

- , (1982 a), "Cultura cívica y dependencia" en R. --
Ninyoles (ed.), Estructura social del País Valenciano
Valencia: Diputación.
- , (1982 b), Las cajas chinas. Imágenes del futuro en
el País Valenciano. Valencia: Alfonso el Magnánimo.
- (1982 c), De Babel a Pentecostés. Política lingüís-
tica y lenguas minoritarias. Madrid: Tecnos.
- , (1982 d), Hablar en la periferia. Intelectuales en
el Aula de Cultura de Alicante. Alicante: CAAM
- (1982 e), "Modelos de sociedades deseables: El caso
del País Valenciano" en R. Ninyoles (ed.), Estructura
social del País Valenciano, Valencia: Diputación.
- WOODRUM, E. (1977), "The development of the Transcendental
Meditation Movement", The Zetetic 1 (2): 38-48